La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com

Enregistrée selon ISO 9001:2008

Revue de Presse

du 30 juillet au 26 août 2012

« La route de la qualité passe par l'amélioration continue »

Article précédent Article suivant

Classement de l'article | *15 août 2012* | *Le Journal de Montréal* | *AGENCE QMI*

Les ventes de voitures s'améliorent

Les ventes d'automobiles dans le monde ont progressé de 6 % au premier semestre de 2012, malgré un certain affaiblissement de l'activité économique mondiale, selon le rapport sur le Marché mondial de l'automobile publié hier par Études économiques Scotia.

PHOTO D'ARCHIVES

√ Études économiques Scotia prévoit la vente de 1,68 million de véhicules au pays en 2012.

Au Canada, la Banque Scotia a revu ses prévisions à la hausse étant donné que plusieurs constructeurs automobiles offrent un financement à 0 % ce qui peut permettre à l'acheteur une

économie d'intérêts pouvant atteindre 14 000 $, selon le terme du contrat.

L'institution financière prévoit la vente de 1,68 million de véhicules au Canada en 2012, soit le deuxième plus important total annuel jamais atteint.

En Amérique du Nord, les ventes d'automobiles affichent une hausse qui propulse les achats à leur niveau le plus élevé depuis 2007.

Véhicules légers

Les ventes nord- américaines de véhicules légers ont augmenté de 13 % depuis le début de l'année en raison principalement des achats effectués par les ent re prises, l es gouver nements et l es agences de l ocation de voitures aux États- Unis.

La Scotia prévoit des ventes soutenues d'ici la fin de l'année en raison notamment de la faiblesse des taux d'intérêt et de la bonne tenue du marché de l'emploi dans les marchés émergents.

Les ventes de voitures progressent dans chaque région, à l'exception de l'Europe de l'Ouest.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

ARGENT

Les constructeurs automobiles font de bonnes affaires

14 août 2012 | 19h34
- ARGENT

Argent

Les ventes d'automobiles dans le monde ont progressé de 6 % au premier semestre de 2012, malgré un certain affaiblissement de l'activité économique mondiale, selon le rapport Marché mondial de l'automobile publié mardi par Études économiques Scotia.

Photo : Reuters / Les constructeurs automobiles font de bonnes affaires

Au Canada, la Banque Scotia revoit ses prévisions à la hausse étant donné que plusieurs constructeurs automobiles proposent un financement à 0 % ce qui peut permettre à l'acheteur une économie d'intérêts pouvant atteindre 14 000 $, selon le terme du contrat.

L'institution financière prévoit la vente de 1,68 million de véhicules aux Canada en 2012, soit le deuxième plus important total annuel jamais atteint.

En Amérique du Nord, les ventes d'automobiles affichent une hausse qui propulse les achats à leur niveau le plus élevé depuis 2007. Les ventes nord-américaines de véhicules légers ont augmenté de 13 % depuis le début de l'année en raison principalement des achats effectués par les entreprises, les gouvernements et les agences de location de voitures aux États-Unis.

La Scotia prévoit des ventes soutenues d'ici la fin de l'année en raison notamment de la faiblesse des taux d'intérêt et de la bonne tenue du marché de l'emploi dans les marchés émergents.

Les ventes de voitures progressent dans chaque région, à l'exception de l'Europe de l'Ouest

Copyright © 2009

article:4558095:article

Véhicules verts: rabais à l'achat pour tous

Agrandir

Un rabais est dorénavant offert à tous les véhicules verts, neufs ou de démonstration.

Photo Rebecca Cook, Reuters

Sébastien Templier | La Presse

Publié le 23 juillet 2012 | Mise à jour le 6 août 2012 à 09h53

Les rabais accordés à l'achat de véhicules verts ne profitaient pas à tous jusqu'à il y a peu. Les concessionnaires automobiles peuvent dorénavant les appliquer à leurs voitures de démonstration, un changement qui n'est pas anodin.

Quand bien même cela concerne très peu de véhicules sur le marché, les rabais accordés à l'achat d'un véhicule vert qui était jusqu'alors utilisé par un concessionnaire en tant que véhicule d'essai représenteront un argument marketing supplémentaire à l'endroit des consommateurs.

Un acheteur ne signe pas un chèque les yeux fermés sans avoir essayé le véhicule convoité. D'autant plus si ce dernier est doté d'une technologie hybride qui lui est inconnu. Or, jusqu'au printemps dernier, les concessionnaires ne pouvaient faire bénéficier leurs clients des 1000$ de rabais normalement accordés à l'achat d'une hybride neuve, si cette voiture était à l'origine un véhicule de démonstration.

Pour le ministère des Ressources naturelles et de la Faune, la voiture étant un véhicule de démonstration dans un premier temps, puis étant revendue par le concessionnaire dans un deuxième temps, elle n'était en aucun cas à l'état neuf sur le marché. Par conséquent, ni le concessionnaire ni le premier acheteur ne bénéficiaient du rabais.

Directeur adjoint de Houle Toyota, à Montréal, Ronald Houle a entrevu une autre conséquence à cette situation: «Le jour où les hybrides branchables à 5000$ de subventions vont arriver sur le marché, on n'en mettra pas en démonstration, car on ne voudra pas perdre ces 5000$.»

Peu importe sa motorisation, un exemplaire d'un nouveau modèle est toujours à la disposition des clients pour un essai. Et ce véhicule de démonstration est acheté au constructeur par le concessionnaire comme tous les autres exemplaires sur le plancher.

La Corporation des concessionnaires automobiles du Québec (CCAQ) a réclamé pendant des mois que le consommateur bénéficie dans ce cas précis du rabais et que le concessionnaire - le premier acheteur en fait - soit remboursé rapidement de cette somme de 1000$.

La CCAQ a été entendue le 25 mai dernier. «À la suite d'une révision du cadre normatif introduite ce printemps, les véhicules de démonstration sont désormais admissibles au programme de rabais, lors de la revente, si le kilométrage à l'odomètre est inférieur à 10 000 km», précise David Santerre, porte-parole du ministère des Ressources naturelles et de la Faune.

Un argument de vente supplémentaire pour les commerçants alors que la Toyota Prius - à l'automne -, la Ford C-Max et la Ford Fusion - l'an prochain - seront offertes en version branchable.

Tweet

1

image title

Fermer

image title

Fermer

Article précédent Article suivant

Classement de l'article | *13 août 2012* | *Le Journal de Montréal* | *MICHEL THIBAULT* | *Agence QMI*

Été payant pour les débosseleurs

La grêle a souvent endommagé les carrosseries de voitures, faisant rouler l'industrie

CHÂTEAUGUAY | La grêle fait tourner l'industrie du débosselage à plein régime cet été. Le nombre d'autos bosselées par des morceaux de glace bat des records et les dommages se calculent en centaines de milliers de dollars pour les assureurs.

PHOTO AGENCE QMI, ÉRIC TREMBLAY

√ Selon Martin Petitclerc, propriétaire de la compagnie « Les Dégrêleurs », au moins 40 000 véhicules ont pu être endommagés à ce jour, au Québec, par la grêle tombée depuis le début de l'été. La facture moyenne oscille entre 2 000 $ et 4 000 $ par sinistre.

« Habituellement, il grêle à une place ou deux. Cette année, c'est l'enfer, c'est partout en même temps. Depuis 1998, c'est la pire année », dit Robert Milton, copropriétaire de SOS Débosselage avec François Cyr, une entreprise qui se spécialise dans la réparation de carrosserie sans peinture.

Saint- Hyacinthe, Alma, Sainte- Mariede-Beauce, Gatineau, Salaberry-de-Valleyfield et Châteauguay, où M. Milton s'affairait chez Fix Auto, ont notamment été touchées.

Même son de cloche du côté de la compagnie Les Dégrêleurs.

« Actuellement, on a des employés à une dizaine d'endroits au Québec. C'est assez exceptionnel » , affir me le propriétaire Martin Petitclerc.

Selon lui, au moins 40 000 véhicules ont pu être endommagés à ce jour, au Québec, par la grêle tombée durant la saison estivale. Tous leurs propriétaires n'ont toutefois pas réclamé des indemnités à leur assureur et fait réparer leur véhicule, précise-t-il.

Jusqu'à 200 bosses

Les dégâts sont considérables. Chez Fix Auto Châteauguay, on répare des autos criblées de bosses depuis des semaines, selon la directrice générale Caroline Meloche. Sur une seule surface comme un capot, on peut compter jusqu'à 200 bosses, a-t-elle souligné.

Contrairement à la croyance populaire, la remise en état ne s'effectue pas avec des ventouses.

« Les réparations sont faites à main d'homme par des perfectionnistes. Ça prend de la patience et de la précision, dit Mme Meloche. Ce sont des artistes. »

Chez CarrXpert, dans le parc industriel de Châteauguay, Maxime Lavallée, de Les Dégrêleurs, s'occupe justement de réparer une voiture lapidée par des grêlons. Des tiges de métal et des marteaux constituent ses outils. Il peut réparer une ou deux autos par jour.

À cet endroit, la grêle fournit un mois et demi de travail, selon le gérant Dean Arbuthnot.

En moyenne, la facture s'élève entre 2 000 $ et 4 000 $ par voiture, indique M. Arbuthnot. Mêmes données du côté de Fix Auto.

Michel Brault, de l'Industrielle Alliance, précise que les réclamations tournent autour de 1 500 $ pour les autos à Châteauguay et entre 3 000 $ et 4 000 $ à Salaberryde- Valleyfield, qui a essuyé une chute de grêlons plus gros.

« Quand il vente fort, les grêlons fusionnent », stipule Caroline Meloche.

Dans les deux villes, la compagnie a reçu à elle seule 130 réclamations, ce qui représente près de 300 000 $.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

Article précédent Article suivant

6 août 2012 | *La Presse* | *SÉBASTIEN TEMPLIER*

Le gaz naturel refait surface

À la mesure de ses réserves très importantes découvertes aux États-Unisil y a peu de temps, le gaz naturel refait surface dans les bureaux des gouverneurs et dans les couloirs des constructeurs américains. La pression s'intensifie.

PHOTOS ANDRÉ PICHETTE, ARCHIVES LA PRESSE ET KAREN BLEIER, AGENCE FRANCE- PRESSE

Les « promoteurs » du gaz naturel font entendre leurs arguments : les prix du gaz chutent, un moteur au gaz naturel émet environ 25% moins d'émissions polluantes qu'un moteur à essence, et l'autonomie d'un véhicule au gaz est deux fois plus importante que celle d'une voiture électrique.

Les gouverneurs des États détenteurs de réserves de gaz veulent profiter de cette manne. Manifestement. Lorsd' unerencontre entre dirigeants, l'oklahoma et le Colorado ont récemment demandé aux « Bigthree » de detroit plus de véhicules roulant augaz naturel. Tout comme 11 autres États, ils se sont engagés à en acheter des « milliers » pour leurs services publics.

L'enjeu est énorme. C'est bien beau d'avoir du gaz en stock, encore faut- il l'écouler. Comme l'a fait remarquer un analyste de Bloomberg Industries, Sam Brothwell, leur problème n'est pas l'offre, mais la demande.

EnAmérique du Nord, Honda est actuellement le seul constructeur à vendre — aux États- Unis seulement — une voiture au gaz naturel — la Civic GX. General Motors vend essentiellement depuis 2010 des camionnettes commerciales. Chrysler propose un ou deux modèles.

Au sud de la frontière, une proportion famélique de 0,1 % du gaz naturel produit serait utilisée pour les transports, selon le Département de l'Énergie.

Les « promoteurs » avancent alors leurs arguments : la fracturation hydraulique de la roche facilite l'extraction du gaz naturel des formations schisteuses (avec les conséquences et les polémiques que l'on sait), les réserves sont abondantes, les prix du gaz chutent, un moteur au gaz naturel émet environ 25 % moins d'émissions polluantes qu'un moteur à essence, et l'autonomie d'un véhicule au gaz est deux fois plus importante que celle d'une voiture électrique.

Reste que le gaz naturel est un combustible fossile, polluant à extraire et à transformer, dont le réseau de distribution est inexistant et serait onéreux à mettre en place. Et le portefeuille du consommateur moyen n'est pas assez épais pour pouvoir s'acheter une voiture au gaz naturel compressé.

Tout de même. La pression s'accentue.

Il y a huit jours, le Groupe Chrysler a milité auprès d'un comité sénatorial américain pour que les véhicules au gaz naturel puissent bénéficier des mêmes rabais à l'achat que les véhicules électriques. Arguant que les premiers modèles de production au gaz arrivaient sur le marché. Le constructeur a souligné au passage une absence de « parité » entre les deux technologies.

Utilisé ailleurs dans le monde avec plus ou moins de parcimonie, le gaz naturel, que l'on a cru tomber en désuétude, refait surface.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

ARGENT

Attention à l'achat d'un véhicule Made in USA

9 août 2012 | 17h16
- ARGENT

Denise Proulx
Argent

L'achat d'un véhicule fabriqué aux États-Unis gagne en popularité depuis quelques années, à cause de l'économie d'argent réalisée lors de la transaction. Par contre, l'expérience peut se transformer en cauchemar si les consommateurs ne prennent pas garde de détenir les preuves requises pour faire rouler leur voiture au Canada.

Photo : Reuters /

Argent a constaté qu'il existe plusieurs zones grises défavorables aux consommateurs. D'une part, pour immatriculer un véhicule acheté aux États-Unis, il doit être conforme aux exigences sécuritaires de Transport Canada. C'est à ce moment que les choses peuvent se compliquer.

«Au Canada, des concessionnaires utilisent le «cold weather package», qui est une appellation qui différencie les pièces, la mécanique et même la peinture des véhicules produits aux Canada de ceux des États-Unis. Ces détails sont rarement connus et ça rend la vente moins avantageuse», explique Denis Duquet, un des auteurs du Guide de l'automobile. Des concessionnaires utilisent ce prétexte pour refuser d'honorer la garantie obtenue avec l'achat d'une voiture neuve aux États-Unis.

«Certains véhicules peuvent être importés sans modifications, mais ils doivent être conformes aux règles de sécurité fédérale qui s'appliquent dans toutes les provinces», confirme Alayn Plante, porte-parole de la Société de l'assurance-automobile du Québec (SAAQ). Il a précisé que la plupart des odomètres des véhicules américains, affichant les milles/heure, doivent être remplacés par des odomètres en kilométrage/heure.

Une consommatrice flouée

L'achat d'un véhicule usagé comporte de nombreux autres risques. L'historique du véhicule est

rarement remis lors de l'achat, car il n'existe pas de registre de la sorte aux États-Unis. «Sans accès à cet historique, l'acheteur ne sait pas si le véhicule a été accidenté et si tout fonctionne correctement», souligne le chroniqueur automobile Marc Bouchard et rédacteur en chef du magazine Autonet.ca.

C'est ce genre de découverte désagréable qu'a faite Émilie Lanthier, lors de l'achat d'une mini-fourgonnette au printemps dernier chez un concessionnaire de voitures d'occasion de Repentigny. Un mois après son achat, son conjoint a découvert que le véhicule possédait une vignette de la SAAQ, confirmant qu'il avait été importé des États-Unis.

«Le véhicule avait été acheté parce qu'il comprenait un DVD. Il ne fonctionne pas, même après une réparation. L'air climatisé est aussi défectueux. Le vendeur nous a dit que le véhicule avait appartenu à un policier. Il ne nous a jamais informé qu'il venait des États-Unis», déplore la jeune mère.

De plus, après vérification auprès d'un garagiste d'un concessionnaire Toyota Canada, il lui a recommandé de ne pas acheter de véhicules en provenance des États-Unis. Rien sur le contrat d'achat n'indique que la mini-fourgonnette a passé les tests de conformité de la SAAQ. «J'ai l'impression d'avoir acheté un citron. Si j'avais su qu'il venait des États-Unis, j'aurais négocié le prix bien différemment», ajoute-t-elle.

Elle précise que le garagiste lui a indiqué que sa fourgonnette valait moins cher à cause de son origine américaine. Selon le chroniqueur Denis Duquet, certains véhicules américains usagés peuvent valoir de 30 à 40% moins qu'un véhicule identique canadien.

La SAAQ ne précise pas les règles de revente d'un véhicule américain par un concessionnaire. La Société d'État se limite à exiger que l'acheteur fournisse quatre à cinq documents, soit le contrat d'achat, le certificat de naissance (appelé le title aux États-Unis), un certificat d'immatriculation signé par l'ancien propriétaire du véhicule, de même qu'une copie du formulaire d'importation exigé par l'Agence des services frontaliers et une copie du formulaire de perception des droits de douanes.

A cela, l'acheteur doit ajouter un certificat de conformité du véhicule et la garantie que les taxes de vente sont déboursées. «[Acheter un véhicule aux États-Unis], on ne peut pas dire que c'est un bon coup d'économie. Il y a des cas où il y a peu de rentabilité», déclare Alayn Plante de la SAAQ.

Copyright © 2009

Article précédent Article suivant

6 août 2012 | *La Presse* | *SÉBASTIEN TEMPLIER*

Le troc de Recyc- Auto

Obtenir gratuitement des pièces pour sa voiture, un leurre? Non, répondent des entreprises de recyclage qui le proposent en contrepartie d'une voiture de sept ans et plus destinée à la casse. Mode d'emploi.

Éric Gariépy est convaincu du bien- fondé de sa démarche et de sa réussite. Depuis plus d'un an, cet entrepreneur de Napierville offre à quiconque lui laisse sa minoune la possibilité d'acquérir des pièces d'occasion.

PHOTOALAIN ROBERGE, ARCHIVES LA PRESSE

Recyc- Auto récupère les voitures destinées à la casse. Le propriétaire de la voiture cédée se voit alors remettre une carte de membre qui lui permettra plus tard d'échanger gratuitement une pièce usée contre une pièce similaire en bon état.

« Par expérience, on sait qu'une personne qui envoie sa voiture au recyclage rachète souvent une autre auto usagée. Donc, les pannes sont courantes. La possibilité d'obtenir des pièces gratuites est une sorte d'assurance pour le client qu'il pourra réparer sa voiture à moindres frais » , explique- t- il.

Son entreprise, RecycAuto, récupère des voitures destinées à la casse à un prix fixé selon leur poids. « L'état n'est pas important » , dit M. Gariépy. Ce qui importe, c'est ce qu'il y a dans la voiture, notamment sous le capot.

Le propriétaire de la voiture cédée se voit alors remettre une carte de membre qui lui permet tra d'échanger gratuitement une pièce usée contre une même pièce en bon état, et ce, un peu partout au Québec. Un peu partout, car M. Gariépy a convaincu 12 autres entreprises comme la sienne d'offrir le

même service en contrepartie d'un véhicule de sept ans et plus destiné à la ferraille. Son concept est ainsi devenu un réseau baptisé également Recyc- Auto. Le client qui ne veut pas de la carte de membre du réseau peut cependant obtenir n'impor te quel le pièce à un coût fixe de 15$.

Les « faux » recycleurs

M. Gariépy dit vouloir favoriser le respect des règles de recyclage dans une industrie qui serait gangrenée par de « faux » recycleurs. « Les lois environnementales ne sont pas respectées au Québec quand vient le temps de recycler une auto, dit- il. Certains récupèrent seulement les métaux, le catalyseur, le plomb, le cuivre et l'aluminium et envoient le reste et la carcasse à la compression. »

« I l est normal et souhaitable que des pièces en bonne condition soient recyclées » , commente André Bélisle. Mais le président de l'Association québécoise de lutte contre la pollution a tmosphér ique rappel le qu' « aucune pièce du système antipollution ne peut retourner sur le marché » . « Tout ce qui touche à la pollution – échappement, injecteurs, sondes, etc. – doit être éliminé » , ajoute- t- il.

Éric Gariépy soutient que dans son réseau, une voiture est recyclée à 80%, les 20% restants étant déchiquetés et compressés. La revente des métaux et matières premières d'une voiture lui suffirait comme profits, ce qui permet d'échanger de bonnes pièces détachées contre des pièces hors d'usage.

« C'est étonnant la proportion de gens qui, par euxmêmes, récupèrent une pièce ou viennent accompagnés de quelqu'un qui connaît la mécanique » , dit M. Gariépy.

Président de l'Association des spécialistes pneu et mécanique du Québec, André Sansregret affirme n'avoir jamais vu un client se présenter à son garage avec une pièce mécanique d'occasion. La recherche de pièces est le plus souvent effectuée pour des « raisons budgétaires » , dit- il.

AUDI NIQUET

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

Article précédent Article suivant

6 août 2012 | *La Presse* | *SÉBASTIEN TEMPLIER*

Le coût des contrats en baisse au Québec

Lequébec est la province canadienne où l'assuranceautomobile est la moins chère.

Le montant du contrat d'assurance- automobi le a baissé ces dernières années au Québec. C'est l'un des principaux constats établis dans le Plan statistique automobile 2011 dévoilé mardi dernier par le Groupement des assureurs automobiles (GAA).

PHOTO EDOUARD PLANTE- FRÉCHETTE, ARCHIVES LA PRESSE

La baisse des assurances- automobiles ces dernières années est due à une diminution des accidents, des accrochages et des vols.

De 2005 à 2011, le contrat annuel moyen d'assurance – qui couvre feu, vol, vandalisme, collision et bris de vitre – a diminué de 7,2% au Québec, passant de 578 $ à 536 $. Si l'on tient compte des dommages matériels et des blessures corporelles, le contrat moyen y est de 720$ par année (chiffre de 2010). Cela fait encore du Québec la province où l'assuranceautomobile est la moins chère.

À titre de comparaison, ce dernier montant est de 817 $ au Nouveau- Brunswick et de 1482$ en Ontario, province qui n'est pas sous le régime du « no- fault » , ce qui explique cette différence avec le

Québec. À moins d'un changement de régime à l'ouest de la rivière des Outaouais, « on sera toujours nettement en dessous de l'Ontario » , confirme Julie Bellemare, conseillère aux affaires publiques au Bureau d'assurance du Canada.

La baisse des assurances-automobiles ces dernières années est due à une diminution des accidents, des accrochages et des vols.

On remarque que le coût moyen d'un vol est plus élevé dans les régions éloignées (Nord- du-Québec, Abitibi- Témiscamingue et Côte- Nord). Il s'y élève à environ 20 000$ alors que pour l'ensemble de la province, il est de 13 649$. Cette différence est due soit au fait que les véhicules neufs sont particulièrement ciblés par les voleurs dans ces régions, soit au fait que les véhicules volés y sont globalement en meilleur état qu'ailleurs.

Vols en baisse

Le groupement a par ailleurs confirmé la tendance observée la semaine dernière par Statistique Canada: le vol d'automobiles est toujours en baisse au Québec.

Le taux de vol – le rapport entre le nombre de véhicules déclarés volés et le nombre de véhicules assurés – s'élève à 0,20% pour toutes les régions du Québec. « Il s'agit d'une baisse de 64% depuis 2002 » , a déclaré Jack Chadirdjian, directeur des affaires publiques au GAA.

L'île deMontréal demeure la région où il y a le plus de vols de véhicules. Dans le centre et l'est, le taux de vol est le plus élevé de la province (0,48%), suivi de Laval, Lanaudière et l'ouest de Montréal.

Notons que le GAA a lancé un nouveau site web (www.gaa.qc.ca) qui contient dorénavant, entre autres, des données statistiques à jour, un service d'accès à l'assurance pour les consommateurs qui éprouvent des difficultés à s'assurer, et un tableau présentant différents scénarios d'accidents pouvant être rapportés au Fichier central des sinistres automobiles.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

Office de la protection du consommateur Québec

Communiqué de presse

Vente d'automobiles d'occasion

Osaka pièces d'autos japonaises inc. et son vice-président déclarés coupables

Québec, le 1er août 2012 - L'Office de la protection du consommateur annonce que l'entreprise Osaka pièces d'autos japonaises inc. ainsi que son vice-président, M. Rahimdad Jalandari, ont été déclarés coupables d'infractions à la Loi sur la protection du consommateur.

L'entreprise spécialisée dans la vente d'automobiles d'occasion est située au 8155-8165, boulevard Langelier, à Montréal. Elle devra payer des amendes totalisant 5 010 $ pour avoir omis d'apposer l'étiquette prescrite par la loi sur les automobiles d'occasion qu'elle offrait en vente ou en location à long terme. Elle a aussi négligé d'utiliser un contrat conforme aux dispositions de la loi. Son vice-président a écopé d'amendes globales de 1 210 $ pour des infractions similaires.

La loi impose aux commerçants d'automobiles d'occasion l'obligation d'apposer une étiquette sur chaque automobile offerte en vente ou en location à long terme. Cette étiquette doit être placée de façon à pouvoir être lue en entier de l'extérieur de l'automobile. Elle doit, notamment, contenir les éléments suivants : le prix de l'automobile, le kilométrage indiqué à l'odomètre ou le kilométrage effectivement parcouru s'il est différent, l'année de fabrication, l'utilisation préalable du véhicule ainsi que les caractéristiques de la garantie. L'étiquette doit aussi spécifier les réparations effectuées par le commerçant depuis qu'il est dépositaire du véhicule. Enfin, le commerçant doit fournir à l'acquéreur du véhicule d'occasion, sur demande, le nom et le numéro de téléphone du dernier propriétaire.

Ces informations ont l'avantage de permettre aux consommateurs de comparer les automobiles sans nécessiter l'intervention d'un vendeur. Elles les aident à magasiner de façon autonome le véhicule de leur choix. De plus, tous les consommateurs ont accès aux mêmes informations. On s'assure ainsi que le vendeur ne puisse pas les modifier à sa guise d'un consommateur à l'autre.

0 **Partager**

Article précédent Article suivant

2 août 2012 | La Presse | LA PRESSE CANADIENNE ET AGENCE FRANCE- PRESSE

Recul des ventes degmet Ford aux États- Unis, Toyota bondit

Les ventes des constructeurs automobiles américains General Motors (GM) et Ford ont reculé plus que prévu aux États- Unis en juillet en raison d'une chute des ventes en location de voitures, tandis que celles de Chrysler ont progressé et celles de Toyota se sont envolées.

PHOTO REBECCA COOK, ARCHIVES REUTERS

Aux États- Unis, GMa enregistré une baisse des ventes de 6% sur un an le mois dernier avec 201 237 véhicules, moins qu'attendu par les analystes. Toutes les marques du groupe (Chevrolet, GMC, Buick) ont reculé, à l'exception de l'enseigne haut de gamme Cadillac (notre photo), qui a effectué un net rebond (+ 21%).

GM a enregistré une baisse de 6% sur un an le mois dernier à 201 237 véhicules, moins qu'attendu par les analystes.

Toutes les marques du groupe (Chevrolet , GMC, Buick) ont reculé, à l'exception de l'enseigne haut de gamme Cadillac, qui a fait un net rebond (+ 21%).

« Des signes d'une reprise du marché immobi l ier et de bonnes nouvelles sur la confiance des consommateurs et les revenus des ménages devraient soutenir les ventes de voitures à l'approche de l'automne » , a commenté Kurt McNeil, vice- président des ventes de GM aux États- Unis.

Ford pessimiste

Le numéro deux américain, Ford, a vu ses ventes baisser de 3,8% sur un an, à 173 966 véhicules,

alors qu'Edmunds. com tablait sur 175 791 véhicules.

Les ventes de la marque Ford ont moins baissé (- 3,5%) que celles de Lincoln, l'enseigne haut de gamme du groupe (- 11%).

Les ventes du constructeur aux particuliers ont augmenté de 2%, tirées par « la demande de véhicules économes en énergie » , mais celles offertes en location et aux parcs d'entreprises ont baissé.

Toutefois, vu les ventes de juillet décevantes, Ford prévoit désormais que les ventes sectorielles devraient se situer pour l'année dans le bas de sa fourchette de prévisions de 14,5 à 15 millions US.

Les ventes de Toyota ont bondi de 26% sur un an au mois de juillet aux États- Unis, à 164 898 véhicules, mais sont malgré tout ressorties inférieures aux prévisions du site internet spécialisé Edmunds. com.

Le numéro un mondial continue de rattraper deux années calamiteuses en 2010 et 2011 en raison d'un rappel de quelque 12 millions de véhicules qui avait érodé sa réputation et ses ventes, tandis que le tremblement de terre massif au Japon et les inondations en Thaïlande avaient perturbé sa chaîne d'approvisionnement.

Le troisième constructeur américain, Chrysler, a de son côté enregistré une hausse de 13% de ses ventes le mois dernier, à 126 089 véhicules. C'est plus qu'attendu par Edmunds. com.

Toutes les marques du constructeur (groupe Fiat) ont vu leurs ventes progresser, tirées par celles de la marque Chrysler (+ 35%), celles de Jeep et Dodge étant les moins élevées (+ 7% et + 6% respectivement).

Les ventes de la petite Fiat 500 ont augmenté de 22% sur un an.

Canada

Au Canada, les ventes combinées de Honda et d'Acura ont totalisé 11 184 véhicules en juillet, en progression de 27% depuis un an.

De son côté, le constructeur sud- coréen Hyundai a établi une nouvelle marque en juillet en trouvant preneur pour 12 850 véhicules, en progression de 0,8% depuis un an.

Kia a vendu 7683 véhicules en juillet, une amélioration de 20,4% depuis juillet 2011.

Toyota Canada a signalé la vente de 15 819 voitures de tourisme, VUS et camions Toyota, Lexus et Scion en juillet – soit une hausse de 30% par rapport au même mois en 2011.

Un autre constructeur japonais, Nissan Canada, a connu un mois de juillet plus difficile quand ses ventes ont fondu de 29,3%, à 5316 véhicules.

Ford a connu son meilleur mois de juillet en près de 30 ans au Canada, devenant le meilleur vendeur automobile du pays pendant cette période. Le constructeur a trouvé preneur pour 27 940 véhicules, en progression de 2,2% depuis un an.

Chrysler a aussi affiché les meilleures ventes de son histoire en juillet, avec une progression de 3% depuis l'an dernier.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

ARGENT

Ventes automobiles moins bonnes que prévue aux É.-U.

1 août 2012 | 14h39
- ARGENT

Reuters

Les trois principaux constructeurs automobiles ont fait état mercredi de ventes plus faibles que prévu aux États-Unis au mois de juillet, dans un contexte de chômage élevé et de faible confiance des consommateurs qui a découragé d'éventuels acheteurs.

Photo : Reuters / Ventes automobiles moins bonnes que prévue aux É.-U.

Les ventes du numéro un américain General Motors ont baissé de 6 % en juillet et celles de Ford ont reculé de 4 %, alors que Chrysler a vu ses ventes augmenter de 13 %, le tout en rythme annualisé.

"Dans ce type de contextes, les ventes de véhicules légers peuvent difficilement tirer profit de quoi que ce soit", relève George Magliano, économiste pour IHS Automotive, qui fait allusion aux faibles créations d'emplois et au manque de clarté de la politique gouvernementale en matière fiscale et budgétaire.

George Magliano comme GM ont dit anticiper des ventes annualisées comprises entre 13,8 millions et 14,1 millions de véhicules aux États-Unis pour le mois de juillet. Les marchés anticipaient en moyenne 14 millions.

Les ventes de GM aux particuliers, les plus profitables, ont baissé de 3 % le mois dernier, tandis que les ventes en gros ont chuté de 41 %.

Ford, numéro deux aux États-Unis, a lui aussi imputé la baisse de ses ventes totales à une chute de 16 % des ventes de flottes de véhicules. Les ventes aux particuliers ont crû de 2 %.

Les ventes du japonais Nissan ont progressé de 16,2 % et l'allemand Volkswagen a enregistré une hausse de 27,3 %.

Copyright © 2009

Article précédent Article suivant

1 août 2012 | *La Presse* | *AGENCE FRANCE- PRESSE*

Chrysler va annuler sa dette auto, promet son PDG

— Sergio Marchionne, directeur général de Chrysler et de sa société mère Fiat, s'est dit optimiste hier pour le constructeur américain au deuxième semestre, qui est en train d'effacer sa dette automobile « à la vitesse de l'éclair » .

PHOTO ARCHIVES ASSOCIATED PRESS

Selon Sergio Marchionne, directeur général de Chrysler et de sa société mère Fiat, Chrysler va « augmenter la flexibilité du travail dans ses » usines d'assemblage et « mettre en place une augmentation progressive du taux d'utilisation » des usines même si le groupe « fait travailler dur les machines en ce moment » .

« Je n'ai aucune mauvaise nouvelle , [. . .] nous avons en vue un deuxième semestre solide » , a affirmé M. Marchionne hier au cours d'une téléconférence.

« Nous nous dirigeons vers une dette industrielle zéro à la vitesse de la lumière » , a- t- il ajouté.

Chrysler a annoncé lundi que sa dette industrielle avait été réduite à 432 millions US au 30 juin, comparé à 2,1 milliards US un an auparavant et 1,3 milliard US au 31 mars.

La Bourse?

Les perspectives d'une introduction en Bourse semblent remises aux calendes grecques. « Ce n'est

pas un événement qui aura lieu en 2012 » , s'est contenté de dire M. Marchionne.

« Évidemment , nous en discutons [avec la caisse de retraite automobile] Veba, [l'un des principaux actionnaires de Chrysler], mais nous n'avons aucune information pertinente à communiquer » , a- t- il ajouté.

Sur le plan opérationnel, le patron de Chrysler et Fiat a souligné que le constructeur américain améliorerait l'efficacité de sa production d'ici à l'an prochain.

Chrysler va « augmenter la flexibilité du travail dans ses » usines d'assemblage et « mettre en place une augmentation progressive du taux d'utilisation » des usines même si le groupe « fait travailler dur les machines en ce moment » .

Alors que Chrysler, jadis secouru par sa société mère italienne, est aujourd'hui son moteur devant un marché automobile européen en berne, M. Marchionne a fait valoir que Fiat ne pouvait utiliser la trésorerie de sa filiale pour financer ses propres activités. « Il y a des garde- fous. Nous ne pouvons y accéder » , a- t- il assuré.

Fiat a annoncé hier que son bénéfice net avait chuté au deuxième trimestre, en raison d'un gain financier exceptionnel à la même période de 2011. Sans Chrysler, il aurait été dans le rouge.

Chrysler a de son côté annoncé lundi un bénéfice net de 436 millions US au deuxième trimestre, soutenu par un bond de ses ventes, alors qu'il était dans le rouge un an auparavant.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

Article précédent Article suivant

20 août 2012 | *La Presse* | *SÉBASTIEN TEMPLIER*

Les voitures neuves en perte de vitesse

Les véhicules de 10 ans et plus formaient 35% du parc automobile au Canada en 2011.

Les voitures neuves sont en perte de vitesse sur le marché canadien, selon les dernières observations du marché publiées par le cabinet d'analyses DesRosiers Automotive.

PHOTOFRANÇOIS ROY, ARCHIVES LA PRESSE

Les voitures de la première moitié des années 2000 semblent de plus en plus populaires auprès des automobilistes canadiens.

S'appuyant sur le nombre et le genre de véhicules présents sur les routes du pays l'an dernier, comparativement à 2006, le cabinet observe que la part des véhicules âgés de 0 à 5 ans a diminué de 35,8% à 32,6%. La tendance est la même en terme de volume. Après un pic à 7,238 millions atteint en 2009, le nombre de véhicules de moins de 5 ans a fléchi à 7,220 millions l'an dernier.

Une évolution significative puisque la représentation des véhicules âgés de 6 à 10 ans dans le parc automobile canadien a quant à elle progressé de 29,9% en 2006 à 32,5% l'an dernier. On en compte actuellement un peu plus de 7,2 millions sur les routes.

Mais le chiffre le plus révélateur est celui des véhicules âgés de plus de 10 ans. Ils sont les plus

nombreux sur nos routes : 7,760 millions, soit 35% du parc automobile canadien de l'an dernier. Plus notoire encore est leur nombre absolu cinq ans auparavant : 6,650 millions.

Même si l'on tient compte des années très difficiles traversées récemment par l'industrie automobile, la croissance des véhicules neufs ne parvient pas à suivre celle des véhicules plus âgés.

Explications

Comment expliquer cette tendance? À première vue, deux facteurs conditionnent le comportement des consommateurs. Les plus grandes fiabilité et longévité des véhicules, et la conjoncture économique incertaine incitent l'acheteur à opter pour une BMW d'occasion plutôt que pour une toute nouvelle Scion.

Mais là ne sont pas les seules explications. « La segmentation sans fin des catégories a eu l'effet opposé et involontaire de réduire l'intérêt pour les nouveaux véhicules » , affirme l'analyste Dennis DesRosiers.

Il ajoute que durant les années 2000, les Canadiens ont acheté plus de véhicules qu'ils n'en avaient besoin. Une dynamique alimentée par la confiance desménages à l'époque et les offres de location. Conséquence aujourd'hui, ces véhicules envahissent le marché de l'occasion, à des prix très attrayants.

Les véhicules de plus de 10 ans font quant à eux rapidement raisonner les portefeuilles. Et les cerveaux. Obtenir une bonne voiture pour moins de 6000$ peut séduire beaucoup de monde.

Le plus grand défi des constructeurs sera malgré tout de parvenir à séduire les plus jeunes d'entre nous. La génération « réseaux sociaux et téléphones intelligents » ne veut pas et ne peut pas acheter de voiture.

« Les jeunes acheteurs reviendront sur le marché si et quand les coûts de possession d'un véhicule baisseront » , estime Dennis DesRosiers.

Les véhicules de plus de 5 ans ont de belles années devant eux.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

Article précédent Article suivant

20 août 2012 | *La Presse* | *DENIS ARCAND*

Le moteur à essence va nous enterrer

Non seulement le moteur à explosion n'est pas mort, mais il est là pour durer encore des décennies. En fait, quand tous les baby- boomers auront perdu leurs permis de condui re, dans 30 ou 40 ans, le moteur à explosion sera probablement encore le moteur de prédilection dans l'automobile.

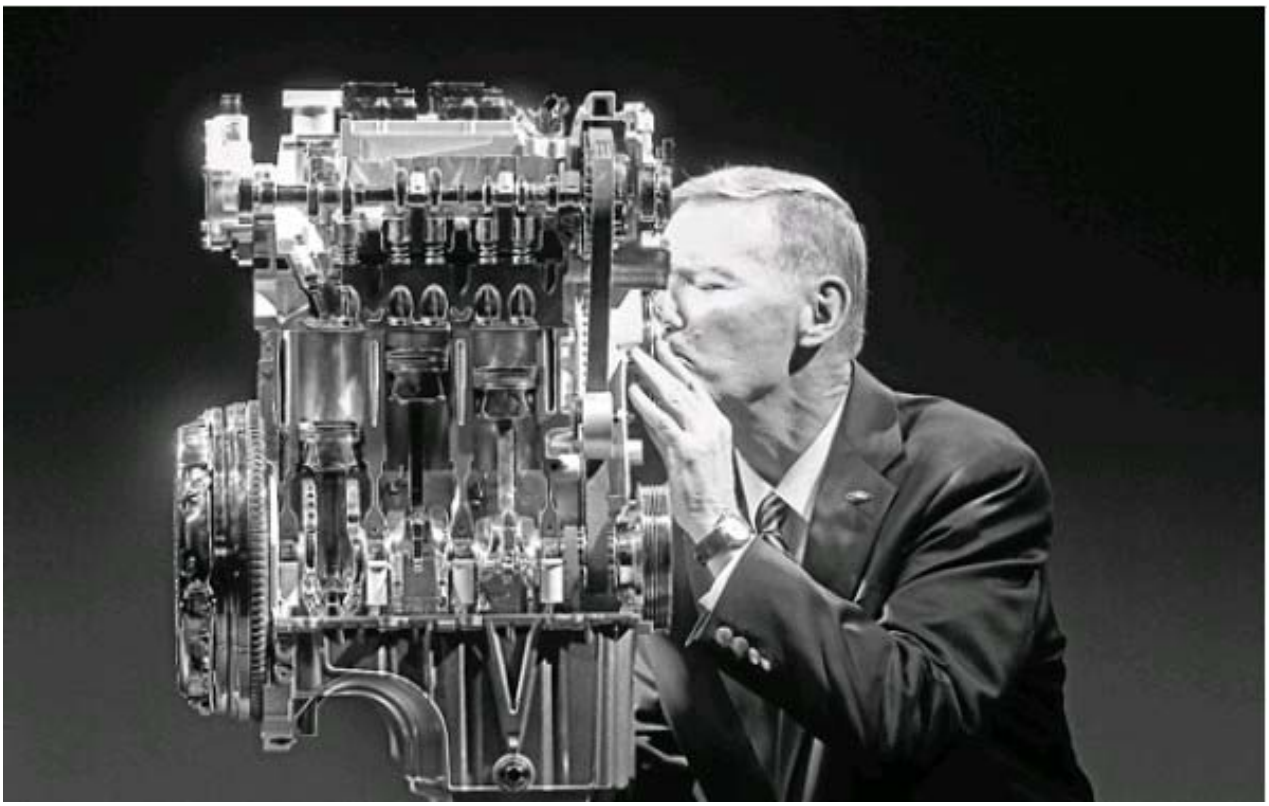


PHOTO FOURNIE PAR FORD

Le président de Ford, AlanMulally, embrassant le moteur Ford Écoboost de 1 litre, 3 cylindres qui a gagné le prix du moteur de l'année 2012 en Europe.

Les ingénieurs essaient ces jours- ci toutes sortes de petites modifications qui, ensemble, vont presser plus de performance et de kilométrage de chaque goutte d'essence et, plus tard, de diesel. Le micro-perfectionnement du moteur à essence est l'une des tendances fortes qui se dégagent d'un congrès de gestionnaires et d'ingénieurs automobiles qui s'est tenu ce mois- ci à Traverse City, dans le nord du Michigan.

Par exemple, les ingénieurs planchent actuellement sur une modification grâce à laquelle la chaleur excessive générée par la combustion pourrait chauffer plus rapidement les lubrifiants de la voiture, écrit le chroniqueur Erik Vellequette, du magazine Automotive News, qui a assisté au congrès. Cela réduirait la friction dans le moteur et un peu partout, surtout durant l'hiver. La consommation d'essence des premiers kilomètres serait réduite.

« Pour atteindre nos objectifs, il faut qu'on améliore toutes sortes de petites choses, comme les athlètes olympiques » , dit le PDG de la firme d'ingénierie FEV, cité par Automotive News lors du

Séminaire du Center for Automotive Research, un colloque annuel.

C'est surtout un congrès où les grandes questions de production sont abordées. Mais on parle cette année des micro- perfectionnements envisagés parce qu'ils doivent être fabriqués pour pas trop cher et intégrés dans les méthodes de fabrication à la chaîne. En dernière analyse, toutes les améliorations proposées aux moteurs vont finir entre les mains d'ingénieurs en production. Si on peut les fabriquer sans être obligé de hausser beaucoup le prix des autos, elles auront le feu vert.

Voici les sujets qui intéressent les ingénieurs automobiles et qui pourraient prolonger la vie du moteur à explosion. On vous la présente en unités de mesure.

Centimètres cubes

: Les moteurs rapetissent ; moins de volume, moins de cylindres. Les jours du V8 – et même du V6 – sont comptés, mais le quatre- cylindres est là pour très longtemps. Et les constructeurs préparent déjà des trois et deux- cylindres qui auront la puissance des quatre- cylindres d'aujourd'hui. Les moteurs à un cylindre, qui s'en viennent en Europe, traverseront aussi l'Atlantique un de ces jours. Pour compenser, les moteurs vont finir par être dotés de turbos.

Kilopascals:

En Amérique du Nord, environ 10% des moteurs d'autos étaient munis d'un turbo en 2010. En 2016, 40 % des voitures neuves nord- américaines en auront un. Un turbo augmente la pression (de plus de 200 kilopascals, souvent) d'air dans la chambre de combustion des cylindres et permet un mélange ai r- essence plus efficace. En Europe, 85% des voitures seront turbocompressées en 2015. On peut imaginer un avenir proche où toutes les voitures seront construites avec un moteur turbo.

Volts:

La voiture tout électrique demeurera un petit marché jusqu'au milieu du XXIe siècle, selon un rapport récent du département de l'Énergie. Indépendamment des vraies voitures hybrides, des composantes hybrides seront généralisées, comme le e- Assist (ou Mild Hybrid) de GM, où de petits moteurs électriques aident le moteur à explosion à basse vitesse. Cela permettra de rentabiliser le développement de systèmes comme le freinage régénérat i f qui capte de l'énergie autrement perdue.

Degrés centigrades:

La gestion thermique deviendra une spécialité d'importance accrue. Les futurs moteurs réchaufferont leurs lubrifiants plus vite, pour réduire la friction. Le refroidissement à l'eau des gaz d'échappement sera généralisé, pour protéger les turbocompresseurs de la surchauffe.

Oct anes

: Le moteur à explosion ne sera pas qu'à essence. Le diesel et l'éthanol vont continuer à se répandre et le gaz naturel aura un impact majeur sur notre continent bien avant l'auto électrique. Chrysler vient de commencer à produire un moteur HEMI de 5,7 litres au gaz naturel, pour le gros pick-up Ram. Cette camionnette, qui aura deux réservoi rs de 130 gallons pouvant tenir du gaz naturel comprimé à 25 000 kilopascals. Son coût d'exploitation par kilomètre sera trois fois moindre que celui du même modèle à essence.

Newtons- mètre

(ou livrespied) : L'adaptation du moteur à explosion à un monde où l'essence est chère sera aidée par des transmissions plus sophistiquées, qui amélioreront le couple transmis aux roues par des moteurs plus petits.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

desrosiers AUTOMOTIVE reports

Market Snapshot

Contact Info:
80 Fulton Way, Suite 101
Richmond Hill, Ontario
L4B 1J5, Canada
t: 905.881.0400
f: 905.881.7456

Total Light Vehicles in Canada

July	Current Month			YTD			YTD Market Share	
	2012	2011	12/11	2012	2011	12/11	2012	2011
Acura	1,580	1,164	35.7%	8,870	7,620	16.4%	0.9%	0.8%
Audi	1,563	1,370	14.1%	11,617	10,189	14.0%	1.1%	1.1%
BMW	2,510	2,404	4.4%	17,849	16,858	5.9%	1.8%	1.8%
Chrysler/Fiat	24,063	23,251	3.4%	153,516	144,154	6.5%	15.2%	15.2%
Ford	27,936	27,329	2.2%	170,065	167,640	1.4%	16.8%	17.7%
General Motors	19,206	20,345	-5.6%	136,353	145,196	-6.1%	13.5%	15.3%
Honda	9,604	7,654	25.5%	74,148	59,925	23.7%	7.3%	6.3%
Hyundai	12,850	12,753	0.8%	84,482	81,474	3.7%	8.3%	8.6%
Infiniti	681	569	19.7%	4,686	3,814	22.9%	0.5%	0.4%
Jaguar	55	71	-22.5%	416	471	-11.9%	0.0%	0.0%
Kia	7,683	6,383	20.4%	46,991	39,478	19.0%	4.6%	4.2%
Land Rover	290	194	49.5%	2,463	1,627	51.4%	0.2%	0.2%
Lexus	1,107	936	18.3%	8,143	7,429	9.6%	0.8%	0.8%
Mazda	6,671	6,589	1.2%	44,279	41,405	6.9%	4.4%	4.4%
Mercedes-Benz	2,394	2,138	12.0%	19,710	17,873	10.3%	1.9%	1.9%
MINI	620	463	33.9%	3,721	2,903	28.2%	0.4%	0.1%
Mitsubishi	1,406	1,682	-16.4%	11,716	12,015	-2.5%	1.2%	1.3%
Nissan	4,635	6,954	-33.3%	47,735	47,287	0.9%	4.7%	5.0%
Porsche	253	200	26.5%	1,723	1,596	8.0%	0.2%	0.2%
Saab	-	20	-100.0%	21	108	-80.6%	0.0%	0.0%
smart	239	138	73.2%	1,196	1,163	2.8%	0.1%	0.1%
Subaru	2,362	1,916	23.3%	17,081	16,093	6.0%	1.7%	1.7%
Suzuki	506	460	9.8%	3,085	3,307	-7.3%	0.3%	0.3%
Toyota	14,712	11,231	31.0%	105,709	83,763	26.2%	10.4%	8.8%
Volkswagen	4,807	4,522	6.3%	33,669	31,464	7.0%	3.3%	3.3%
Volvo	462	736	-37.2%	3,893	4,393	-11.4%	0.4%	0.5%
Light Vehicle Sales	148,184	141,472	4.7%	1,013,094	949,244	6.7%		
Passenger Car	63,344	63,379	-0.1%	483,705	426,020	8.8%	45.8%	44.9%
Light Truck	84,840	78,093	8.6%	549,389	523,224	5.0%	54.2%	55.1%
GM/Ford/Chrysler Nameplates	71,105	70,925	0.4%	459,934	456,990	0.6%	45.4%	48.1%
Import Nameplates	76,989	70,547	9.1%	553,160	492,254	12.4%	54.6%	51.9%

Sales History	2006	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	12/11
January	79.2	86.2	91.2	102.8	76.9	81.6	84.5	97.5	15.4%
February	102.7	97.4	97.0	111.0	80.2	100.2	98.0	108.7	11.2%
March	144.5	151.3	150.7	150.0	127.5	145.4	153.5	157.8	2.8%
April	163.2	155.1	169.0	175.2	143.9	149.7	159.9	157.8	-1.4%
May	157.6	168.2	185.5	184.5	154.0	154.9	149.0	175.7	17.9%
June	161.4	157.3	169.2	159.5	138.5	154.6	164.8	169.5	2.8%
July	154.8	141.6	142.4	149.5	139.9	148.8	141.5	148.2	4.7%
August	142.5	153.6	158.4	147.0	135.4	136.1	140.4		
September	124.2	135.8	131.8	134.1	129.5	135.1	134.5		
October	115.2	118.4	120.9	122.7	121.5	123.2	125.7		
November	120.2	123.5	117.3	105.2	102.1	116.0	121.1		
December	117.8	126.3	119.9	94.4	111.2	111.7	114.6		
Full Year	963.3	957.1	1,005.0	1,032.5	880.9	935.2	949.2	1,013.1	

Note: Sales figures above are in thousands.

Source: DesRosiers Automotive Consultants Inc. (DAC), Association of International Automobile Manufacturers of Canada (AIAMC), Canadian Vehicle Manufacturers' Association (CVMA)

Check Out Our Site

www.desrosiers.ca
Click on Publications for details on how you can subscribe to Canada's Premier Automotive Information Source

Vehicle Maintenance and Repair in Canada

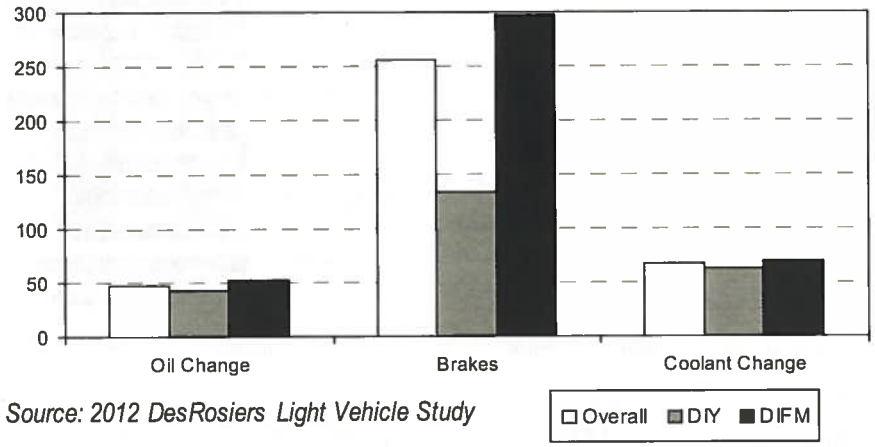
By: Arnold Lai
Consultant
DesRosiers Automotive Consultants Inc.

The 2012 Desrosiers Light Vehicle Study (LVS) provides an in-depth analysis on consumer behaviour and vehicle maintenance habits. Using the data from the LVS, a snapshot of the Canadian aftermarket segment can be developed. LVS data is based on actual work performed throughout 2011 by vehicle maintainers and accounts for all regions of Canada.

Maintenance and repairs account for a significant proportion of a vehicle's overall operating costs. The average expenditure for maintaining a vehicle reached $946 in 2011, an increase from $836 in 2010. Factors that influence the annual maintenance cost incurred by owners include the type of repairs completed, vehicle segment, vehicle age and whether the operator performed the work themselves (DIY) or had the repairs completed by a professional (DIFM).

One of the most costly repairs for Canadians continues to be work done on brakes, with an average annual cost of $298.00 in 2011. Survey respondents who repaired their vehicle's brakes themselves ($134.00) incurred a much lower cost than those who visited a service professional ($298.00) for the repair. Oil ($47.17) and coolant ($67.60) changes were one of the most common but least expensive categories in 2011.

Average Cost of Repair DIY vs. DIFM

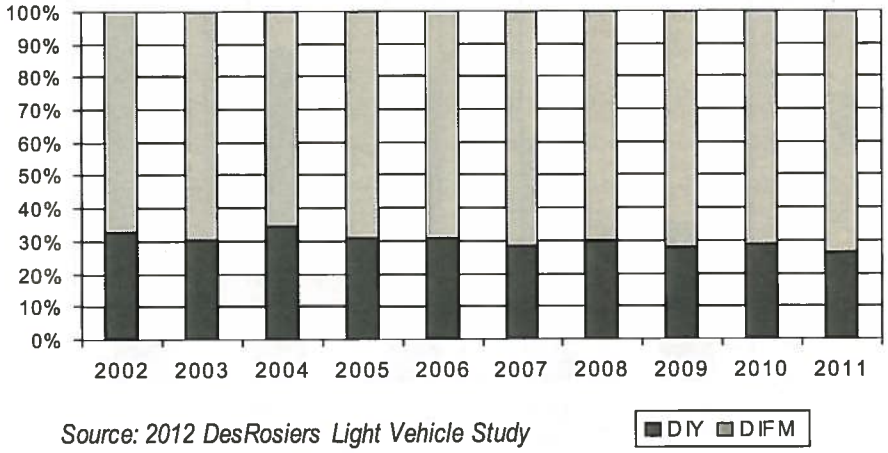


Source: 2012 DesRosiers Light Vehicle Study

Vehicle brand and segmentation influence the average cost of maintenance and repair. In general, larger passenger cars and trucks were more costly to maintain, whereas compact and sub-compact models reported lower average expenditures. Luxury and sport models also showed higher

(continued on next page)

Overall DIFM vs. DIY



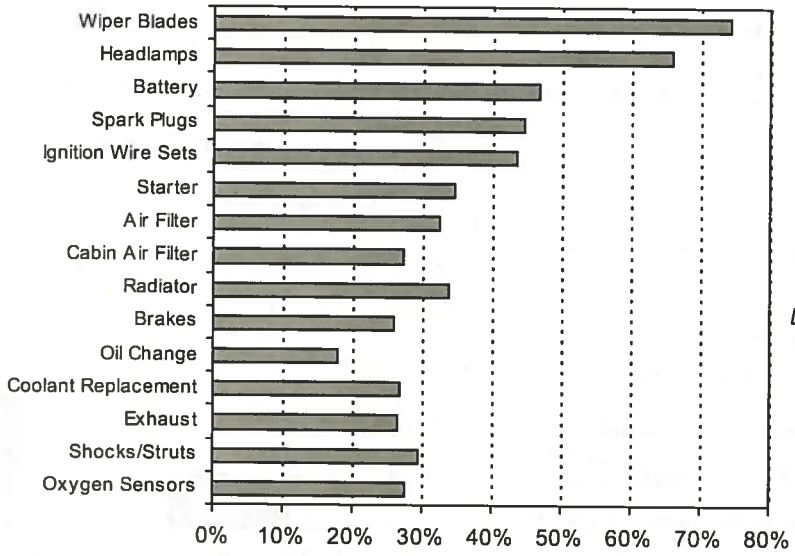
Source: 2012 DesRosiers Light Vehicle Study

(continued from previous page)

average yearly costs for maintenance and repairs. For example, 2011 survey respondents who owned import-nameplate vehicles reported an average annual expenditure of $1,060, more than the $844 figure reported by Detroit 3-brand vehicle owners.

There was a positive correlation between vehicle age and maintenance costs. In 2011, owners of vehicles aged 1-3 years reported the lowest average cost of maintenance and repair at $392. The cost steadily increased with each subsequent vehicle age bracket and reached a peak of $585 for vehicles aged 8-12 years. However, the average expenditure dipped to $542 for vehicles aged 13 years and older. The lower expenditure on older vehicles (13 years and older) was directly related to Do-It-Yourself (DIY) versus Do-It-For-Me (DIFM) rates.

DIY Rates (By Job - 2011)



Source: 2011 DesRosiers Light Vehicle Study

DIY rates increase as a vehicle ages. In 2011, the self-service rate was lowest amongst owners of newer vehicles aged 1-3 years at 9.0% and grew steadily to 46.2% for owners of vehicles 13 years or older. Those who complete their own repairs and maintenance save a significant amount in labour costs. For example, there was a $164.00 difference between DIY and DIFM costs for brake repairs. The cost savings are appealing to owners of older vehicles, as these owners tend to be in the lower income brackets. As well, with a shorter remaining life span, most vehicle owners prefer to avoid the extra costs associated with DIFM repairs.

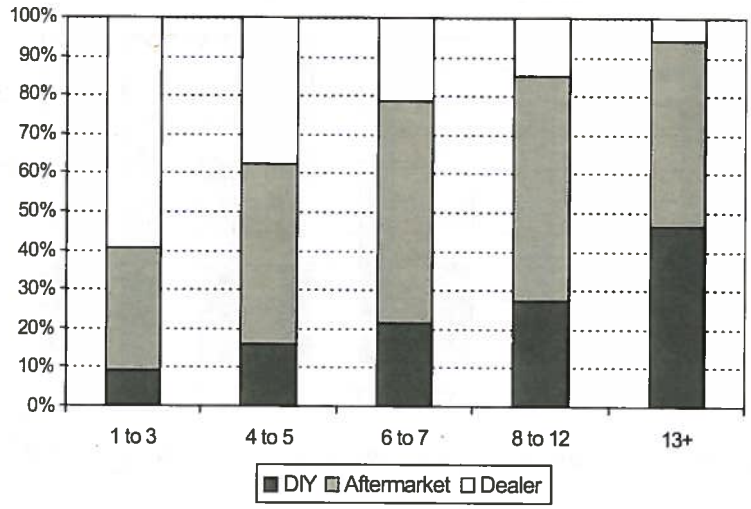
Vehicle components that require the least expertise to maintain had the highest DIY rates. The highest self-service rates were for wiper blade, headlamp and battery replacements. Conversely, oxygen sensor and suspension repairs were more likely to be performed by a professional.

The overall DIY rate decreased to 26.3% in 2011, down 2.6 percentage points from 28.9% in 2010. This decline coincided with the long-term historical trend, for

(continued on next page)

Repair Channel by Vehicle Age

Source: 2011 DesRosiers Light Vehicle Study



July 15th, 2012 | ISSN 0841-9957

(continued from previous page)

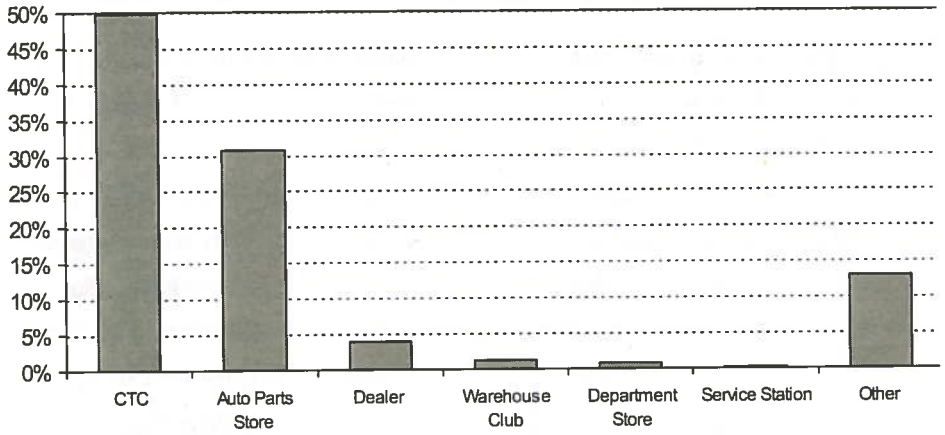
comparison, the 2001 result was 32.9%. Increased complexity of vehicle systems over time is a likely driver of this trend, as greater knowledge, training, and access to sophisticated equipment are required to perform many types of work.

Canadian Tire continued to dominate the DIY parts purchase market in 2011, increasing its share from 47.8% in 2010 to 49.7% in 2011. Auto parts stores redeemed their second position with a share of 30.7%, while dealers held onto the third position with 3.9% of the market share.

On the service side, independent repair shops were most popular among respondents who visited a professional outlet for vehicle maintenance and repair. Independents finished 2011 with a share of 35.6%, slightly down from 36.5% in 2010. New car dealers experienced an increase in market share from 29.4% in 2010 to 34.5% in 2011. Canadian Tire, the leader in the DIY purchase market, finished third in the DIFM market with 11.6% of the market share.

Vehicle age plays a big part in determining the chosen outlet for vehicle servicing. Owners of vehicles aged 1-3 years prefer new car dealers, as 65.1% of them used this channel for service in 2011. In the period following the expiration of a vehicle's warranty, the traditional aftermarket displaces new car dealers for servicing. As mentioned above, this channel is dominated by independent repair shops and consists of all service outlets other than new car dealers.

Overall DIY Channel Shares

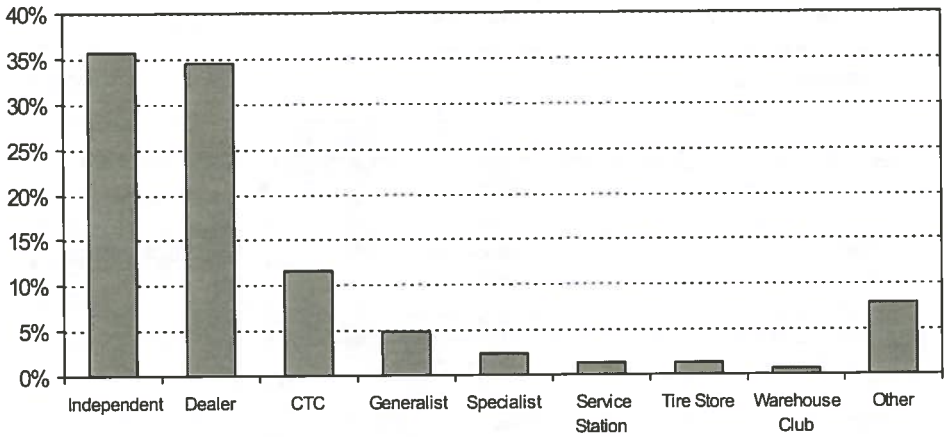


Source: 2012 DesRosiers Light Vehicle Study

The preceding summary provides a brief overview of the in-depth analysis on the Canadian aftermarket provided by the DesRosiers

(continued on next page)

Overall DIFM Channel Shares



Source: 2012 DesRosiers Light Vehicle Study

The DesRosiers Light Vehicle Study

(continued from previous page)

DesRosiers' Light Vehicle Study (LVS) is our national online survey of 4,500 vehicle maintainers to investigate vehicle maintenance habits of Canadian light vehicle owners. The survey also tracks the changing vehicle ownership, acquisition, and financing patterns of Canadians. The study is performed in English and French translation where required. The survey respondent is the primary person responsible for vehicle maintenance and/or finances in the household. The survey asks each participant if they had each maintenance item, highlighted in the table below, performed on their vehicle in 2011.

Each maintenance category probes the same core information. For example, if a respondent had an oil change in 2011, the next set of questions are to determine if the work was do-it-yourself (DIY) or do-if-for-me (DIFM). If DIY, our study then probes the place of purchase for their oil and if the replacement was DIFM then the LVS captures what outlet they frequented to have the service performed. All work done also requires the survey participant to state the amount spent per repair. In addition, brand recall, frequency of replacement and outlet choice motivation are researched for select categories.

Light Vehicle Study - Research Topics	
Ownership and Acquisition Items:	
• Years Owned	• Trade-Ins
• Remaining Years of Ownership	• Kilometers Driven
• Disposal of Prior Vehicle	• Purchase/Finance Information
• Future Purchase Intentions	• Future Finance/Leasing Intentions
• Leasing Information	• Satellite Radio
• Financial Institutions Used	• New & Used Acquisitions
	• Internet Usage
Maintenance Items:	
Filtration and Lubrication	Cooling System
• Air Filter	• Air Conditioning
• Cabin Air Filter	• Coolant Replacement & Top-up
• Oil Filter	• Engine Belts
• Oil Change & Top-up	• Radiator
• High Mileage Oil Use	
• Synthetic Oil Usage	
Electrical & Ignition System	Other Areas
• Battery	• Headlamps
• Ignition Wire Sets	• Oxygen Sensors
• Spark Plugs	• Wiper Blades
• Starter	
Under Car Systems	
• Brake Repair	• Other Suspension
• Catalytic Converters	• Steering System
• Exhaust System	• Tires (Winter & All Season)
• Shocks/Struts	• Wheel Alignment

DesRosiers has been producing the Light Vehicle Study since 1992. For the period 1992 through to 2011, the LVS has been a telephone survey (base=2,500). As such, the LVS has powerful trending analysis. For the current study, LVS 2012, (which results are detailed in this article), DesRosiers has adopted an online approach which offers a much larger sample size of 4,500 consumers and will continue this methodology moving forward.

Please note that the sample methodology has remained consistent. The sampling frame for the LVS is proportionally consistent with the light vehicle fleet in Canada. Proportional sample distribution is to ensure that different regions, vehicle brands and vehicle age were fairly respresented in our sample in order to provide an accurate snapshot of vehicle maintenance in Canada.

For more information please contact Lisa Marchese at (905) 881-0400 ext. 28 or by e-mail at lisa@desrosiers.ca. DAR

July 15th, 2012 | ISSN 0841-9957

Vehicle Maintenance and Repair in Canada

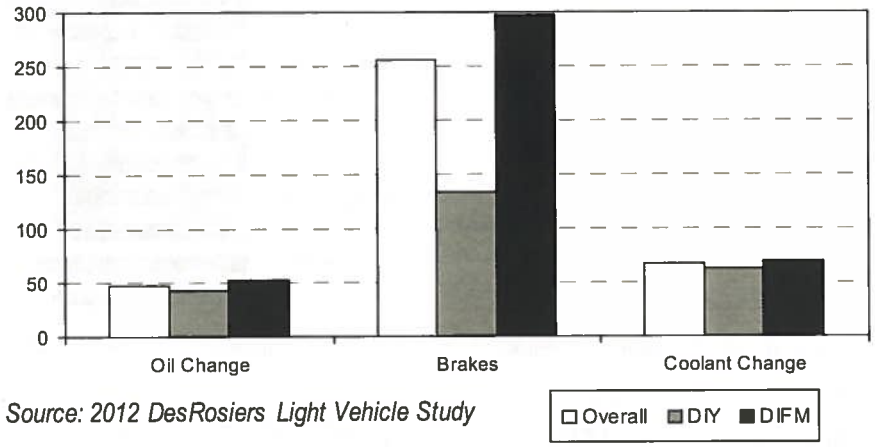
By: Arnold Lai
Consultant
DesRosiers Automotive Consultants Inc.

The 2012 Desrosiers Light Vehicle Study (LVS) provides an in-depth analysis on consumer behaviour and vehicle maintenance habits. Using the data from the LVS, a snapshot of the Canadian aftermarket segment can be developed. LVS data is based on actual work performed throughout 2011 by vehicle maintainers and accounts for all regions of Canada.

Maintenance and repairs account for a significant proportion of a vehicle's overall operating costs. The average expenditure for maintaining a vehicle reached $946 in 2011, an increase from $836 in 2010. Factors that influence the annual maintenance cost incurred by owners include the type of repairs completed, vehicle segment, vehicle age and whether the operator performed the work themselves (DIY) or had the repairs completed by a professional (DIFM).

One of the most costly repairs for Canadians continues to be work done on brakes, with an average annual cost of $298.00 in 2011. Survey respondents who repaired their vehicle's brakes themselves ($134.00) incurred a much lower cost than those who visited a service professional ($298.00) for the repair. Oil ($47.17) and coolant ($67.60) changes were one of the most common but least expensive categories in 2011.

Average Cost of Repair DIY vs. DIFM

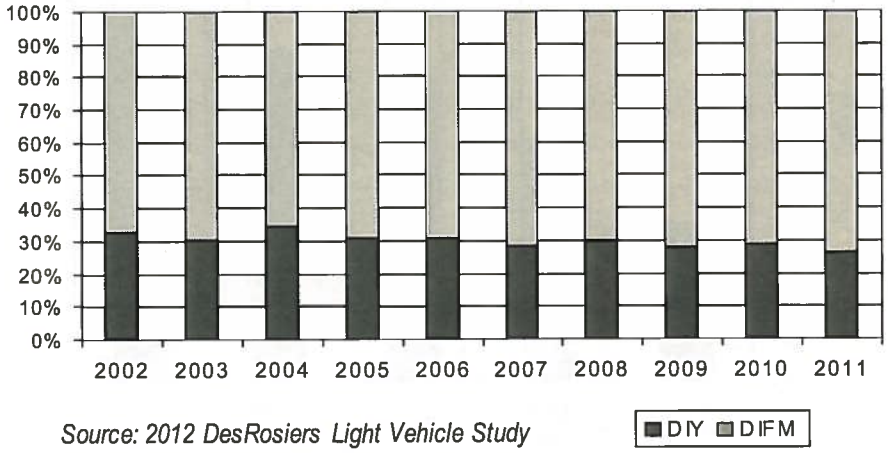


Source: 2012 DesRosiers Light Vehicle Study

Vehicle brand and segmentation influence the average cost of maintenance and repair. In general, larger passenger cars and trucks were more costly to maintain, whereas compact and sub-compact models reported lower average expenditures. Luxury and sport models also showed higher

(continued on next page)

Overall DIFM vs. DIY



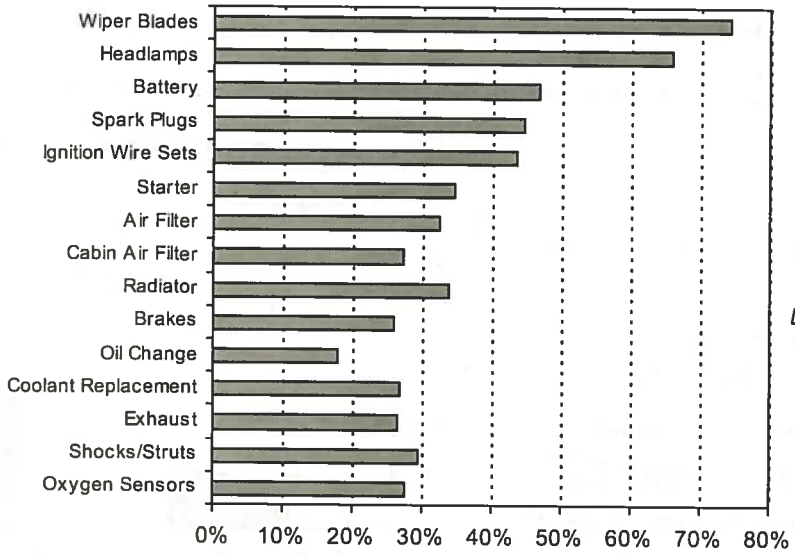
Source: 2012 DesRosiers Light Vehicle Study

(continued from previous page)

average yearly costs for maintenance and repairs. For example, 2011 survey respondents who owned import-nameplate vehicles reported an average annual expenditure of $1,060, more than the $844 figure reported by Detroit 3-brand vehicle owners.

There was a positive correlation between vehicle age and maintenance costs. In 2011, owners of vehicles aged 1-3 years reported the lowest average cost of maintenance and repair at $392. The cost steadily increased with each subsequent vehicle age bracket and reached a peak of $585 for vehicles aged 8-12 years. However, the average expenditure dipped to $542 for vehicles aged 13 years and older. The lower expenditure on older vehicles (13 years and older) was directly related to Do-It-Yourself (DIY) versus Do-It-For-Me (DIFM) rates.

DIY Rates (By Job - 2011)



Source: 2011 DesRosiers Light Vehicle Study

DIY rates increase as a vehicle ages. In 2011, the self-service rate was lowest amongst owners of newer vehicles aged 1-3 years at 9.0% and grew steadily to 46.2% for owners of vehicles 13 years or older. Those who complete their own repairs and maintenance save a significant amount in labour costs. For example, there was a $164.00 difference between DIY and DIFM costs for brake repairs. The cost savings are appealing to owners of older vehicles, as these owners tend to be in the lower income brackets. As well, with a shorter remaining life span, most vehicle owners prefer to avoid the extra costs associated with DIFM repairs.

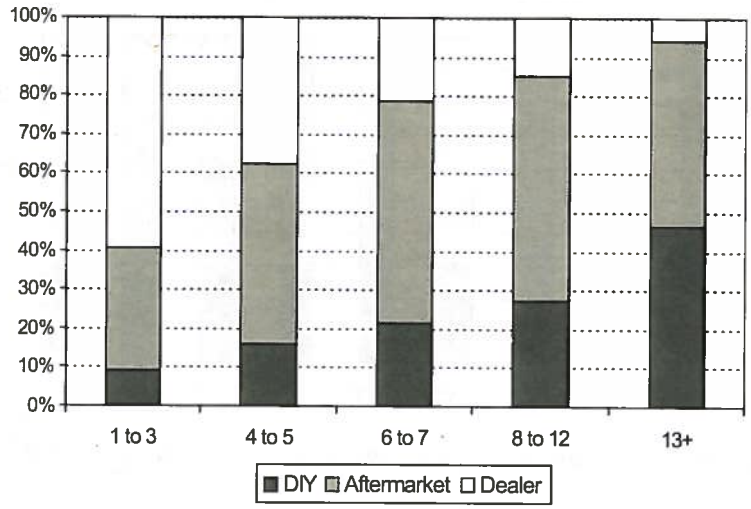
Vehicle components that require the least expertise to maintain had the highest DIY rates. The highest self-service rates were for wiper blade, headlamp and battery replacements. Conversely, oxygen sensor and suspension repairs were more likely to be performed by a professional.

The overall DIY rate decreased to 26.3% in 2011, down 2.6 percentage points from 28.9% in 2010. This decline coincided with the long-term historical trend, for

(continued on next page)

Repair Channel by Vehicle Age

Source: 2011 DesRosiers Light Vehicle Study



July 15th, 2012 | ISSN 0841-9957

(continued from previous page)

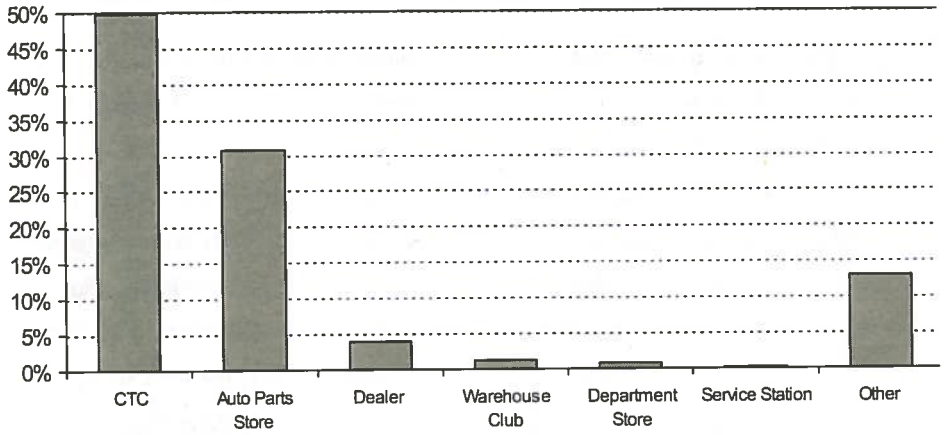
comparison, the 2001 result was 32.9%. Increased complexity of vehicle systems over time is a likely driver of this trend, as greater knowledge, training, and access to sophisticated equipment are required to perform many types of work.

Canadian Tire continued to dominate the DIY parts purchase market in 2011, increasing its share from 47.8% in 2010 to 49.7% in 2011. Auto parts stores redeemed their second position with a share of 30.7%, while dealers held onto the third position with 3.9% of the market share.

On the service side, independent repair shops were most popular among respondents who visited a professional outlet for vehicle maintenance and repair. Independents finished 2011 with a share of 35.6%, slightly down from 36.5% in 2010. New car dealers experienced an increase in market share from 29.4% in 2010 to 34.5% in 2011. Canadian Tire, the leader in the DIY purchase market, finished third in the DIFM market with 11.6% of the market share.

Vehicle age plays a big part in determining the chosen outlet for vehicle servicing. Owners of vehicles aged 1-3 years prefer new car dealers, as 65.1% of them used this channel for service in 2011. In the period following the expiration of a vehicle's warranty, the traditional aftermarket displaces new car dealers for servicing. As mentioned above, this channel is dominated by independent repair shops and consists of all service outlets other than new car dealers.

Overall DIY Channel Shares

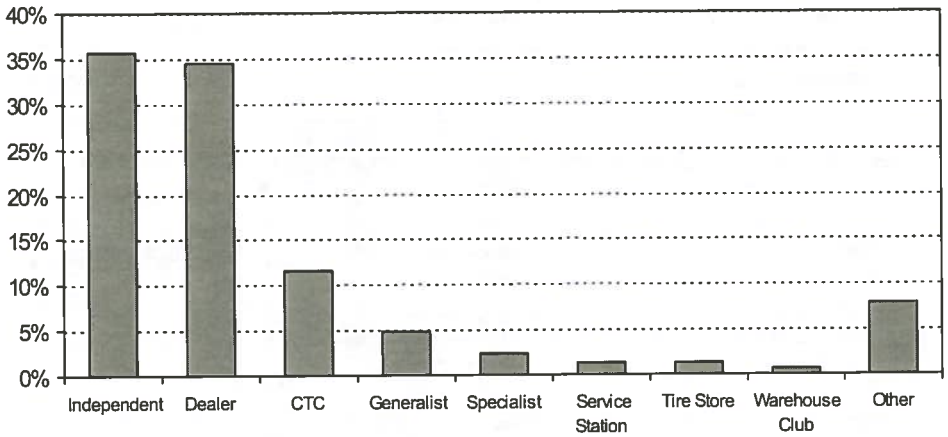


Source: 2012 DesRosiers Light Vehicle Study

The preceding summary provides a brief overview of the in-depth analysis on the Canadian aftermarket provided by the DesRosiers

(continued on next page)

Overall DIFM Channel Shares



Source: 2012 DesRosiers Light Vehicle Study

The DesRosiers Light Vehicle Study

(continued from previous page)

DesRosiers' Light Vehicle Study (LVS) is our national online survey of 4,500 vehicle maintainers to investigate vehicle maintenance habits of Canadian light vehicle owners. The survey also tracks the changing vehicle ownership, acquisition, and financing patterns of Canadians. The study is performed in English and French translation where required. The survey respondent is the primary person responsible for vehicle maintenance and/or finances in the household. The survey asks each participant if they had each maintenance item, highlighted in the table below, performed on their vehicle in 2011.

Each maintenance category probes the same core information. For example, if a respondent had an oil change in 2011, the next set of questions are to determine if the work was do-it-yourself (DIY) or do-if-for-me (DIFM). If DIY, our study then probes the place of purchase for their oil and if the replacement was DIFM then the LVS captures what outlet they frequented to have the service performed. All work done also requires the survey participant to state the amount spent per repair. In addition, brand recall, frequency of replacement and outlet choice motivation are researched for select categories.

Light Vehicle Study - Research Topics	
Ownership and Acquisition Items:	
• Years Owned	• Trade-Ins
• Remaining Years of Ownership	• Kilometers Driven
• Disposal of Prior Vehicle	• Purchase/Finance Information
• Future Purchase Intentions	• Future Finance/Leasing Intentions
• Leasing Information	• Satellite Radio
• Financial Institutions Used	• New & Used Acquisitions
	• Internet Usage
Maintenance Items:	
Filtration and Lubrication	Cooling System
• Air Filter	• Air Conditioning
• Cabin Air Filter	• Coolant Replacement & Top-up
• Oil Filter	• Engine Belts
• Oil Change & Top-up	• Radiator
• High Mileage Oil Use	
• Synthetic Oil Usage	
Electrical & Ignition System	Other Areas
• Battery	• Headlamps
• Ignition Wire Sets	• Oxygen Sensors
• Spark Plugs	• Wiper Blades
• Starter	
Under Car Systems	
• Brake Repair	• Other Suspension
• Catalytic Converters	• Steering System
• Exhaust System	• Tires (Winter & All Season)
• Shocks/Struts	• Wheel Alignment

DesRosiers has been producing the Light Vehicle Study since 1992. For the period 1992 through to 2011, the LVS has been a telephone survey (base=2,500). As such, the LVS has powerful trending analysis. For the current study, LVS 2012, (which results are detailed in this article), DesRosiers has adopted an online approach which offers a much larger sample size of 4,500 consumers and will continue this methodology moving forward.

Please note that the sample methodology has remained consistent. The sampling frame for the LVS is proportionally consistent with the light vehicle fleet in Canada. Proportional sample distribution is to ensure that different regions, vehicle brands and vehicle age were fairly respresented in our sample in order to provide an accurate snapshot of vehicle maintenance in Canada.

For more information please contact Lisa Marchese at (905) 881-0400 ext. 28 or by e-mail at lisa@desrosiers.ca. DAR

July 15th, 2012 | ISSN 0841-9957

Canadian Light Vehicle Sales By Model - June 2012

Model/(segment)	June 2012	June 2011	% Change	YTD 2012	YTD 2011	% Change
PASSENGER CAR SALES						
ACURA	**560**	**440**	**27.3%**	**2,625**	**2,767**	**-5.1%**
CSX (comp.)	1	169	-99.4%	23	907	-97.5%
ILX (comp.)	147	-	n.a.	161	-	n.a.
RL (lux. h.)	6	5	20.0%	16	37	-56.8%
TL (lux.)	269	198	35.9%	1,726	1,293	33.5%
TSX (lux.)	137	68	101.5%	699	530	31.9%
AUDI	**961**	**971**	**-1.0%**	**6,229**	**5,630**	**10.6%**
A3 (lux.)	121	124	-2.4%	852	611	39.4%
A4 (lux.)	452	498	-9.2%	3,036	3,012	0.8%
A5 (lux.)	157	189	-16.9%	910	1,157	-21.3%
A6 (lux. h.)	84	25	236.0%	501	196	155.6%
A7 (lux. h.)	55	65	-15.4%	444	255	74.1%
A8 (lux. h.)	28	16	75.0%	130	106	22.6%
R8 (lux. spt.)	8	9	-11.1%	78	73	6.8%
TT (lux. spt.)	56	45	24.4%	278	220	26.4%
BMW	**1,812**	**2,152**	**-15.8%**	**7,965**	**8,890**	**-10.4%**
1-Series (lux.)	151	225	-32.9%	620	942	-34.2%
3-Series (lux.)	1,241	1,618	-23.3%	5,151	5,972	-13.7%
5-Series (lux. h.)	247	188	31.4%	1,488	1,485	0.2%
6-Series (lux. spt.)	34	28	21.4%	204	66	209.1%
7-Series (lux. h.)	56	37	51.4%	289	223	29.6%
Z4 (lux.)	83	56	48.2%	213	202	5.4%
CHRYSLER TOTAL	**2,895**	**2,888**	**0.2%**	**19,034**	**15,658**	**21.6%**
Chrysler Division	**2,050**	**1,141**	**79.7%**	**12,165**	**5,207**	**133.6%**
200 (int.)	1,192	861	38.4%	7,771	2,947	163.7%
200 Convertible (spt.)	55	49	12.2%	620	664	-6.6%
300 (lux.)	652	117	457.3%	2,778	924	200.6%
300C (lux.)	151	94	60.6%	996	406	145.3%
Sebring Conv. (spt.)	-	11	-100.0%	-	139	-100.0%
Sebring Sedan (int.)	-	9	-100.0%	-	127	-100.0%
Dodge Division	**845**	**1,747**	**-51.6%**	**6,869**	**10,451**	**-34.3%**
Avenger (int.)	315	302	4.3%	2,979	3,210	-7.2%
Caliber (comp.)	27	863	-96.9%	273	3,489	-92.2%
Challenger (spt.)	165	285	-42.1%	1,015	1,596	-36.4%
Charger (int.)	337	294	14.6%	2,597	2,135	21.6%
Viper (lux. spt.)	1	3	-66.7%	5	21	-76.2%
Fiat	**839**	**567**	**48.0%**	**4,921**	**2,560**	**92.2%**
500 (sc.)	581	501	16.0%	3,561	2,462	44.6%
500 Cabrio (sc.)	258	66	290.9%	1,360	98	1,287.8%
FORD TOTAL	**9,483**	**10,825**	**-12.4%**	**38,608**	**37,562**	**2.8%**
Ford Division	**9,274**	**10,474**	**-11.5%**	**37,678**	**36,115**	**4.3%**
Crown Victoria (int.)	-	181	-100.0%	30	1,591	-98.1%
Fiesta (sc.)	1,931	1,667	15.8%	7,085	7,145	-0.8%
Focus (comp.)	3,523	3,573	-1.4%	14,806	12,659	17.0%
Fusion (int.)	1,868	3,257	-42.6%	8,939	10,153	-12.0%
Mustang (spt.)	841	1,140	-26.2%	3,310	2,818	17.5%
Taurus (lux.)	1,111	656	69.4%	3,508	1,749	100.6%
Lincoln Division	**209**	**351**	**-40.5%**	**930**	**1,447**	**-35.7%**
Town Car (lux. h.)	-	50	-100.0%	-	269	-100.0%
MKS (lux.h)	69	91	-24.2%	343	299	14.7%
MKZ (lux.)	140	210	-33.3%	587	879	-33.2%
GENERAL MOTORS TOTAL	**7,567**	**9,057**	**-16.5%**	**38,590**	**42,734**	**-9.7%**
Buick Division	**887**	**735**	**20.7%**	**5,657**	**4,167**	**35.8%**
LaCrosse (int.)	186	276	-32.6%	1,378	1,498	-8.0%
Buick Division (continued)						
Lucerne (int.)	24	217	-88.9%	527	1,391	-62.1%
Regal (int.)	134	242	-44.6%	1,176	1,278	-8.0%
Verano (comp.)	543	-	n.a.	2,576	-	n.a.
Cadillac Division	**212**	**336**	**-36.9%**	**1,342**	**1,989**	**-32.5%**
CTS (lux.)	210	318	-34.0%	1,336	1,764	-24.3%
DTS (lux. h.)	2	17	-88.2%	4	215	-98.1%
STS (lux. h.)	-	1	-100.0%	2	10	-80.0%
Chevrolet Division	**6,468**	**7,967**	**-18.8%**	**31,591**	**36,536**	**-13.5%**
Aveo (sc.)	2	886	-99.8%	98	3,319	-97.0%
Camaro (spt.)	361	671	-46.2%	1,724	2,274	-24.2%
Caprice (int.)	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Cobalt (comp.)	1	1	0.0%	1	358	-99.7%
Corvette (lux. spt.)	26	65	-60.0%	143	214	-33.2%
Cruze (comp.)	3,349	3,848	-13.0%	16,520	18,769	-12.0%
Impala (int.)	1,044	1,273	-18.0%	5,031	5,670	-11.3%
Malibu (int.)	423	1,223	-65.4%	2,643	5,932	-55.4%
Sonic (sc.)	1,144	-	n.a.	4,892	-	n.a.
Volt (comp.)	118	-	n.a.	539	-	n.a.
Pontiac Division	**-**	**19**	**-100.0%**	**-**	**42**	**-100.0%**
G6 (int.)	-	2	-100.0%	-	5	-100.0%
G8 (int.)	-	1	-100.0%	-	1	-100.0%
Pursuit/G5 (comp.)	-	-	n.a.	-	2	-100.0%
Solstice (spt.)	-	5	-100.0%	-	7	-100.0%
Vibe (comp.)	-	8	-100.0%	-	20	-100.0%
Wave (sc.)	-	3	-100.0%	-	7	-100.0%
HONDA	**6,785**	**6,170**	**10.0%**	**38,126**	**32,290**	**18.1%**
Accord (int.)	633	1,189	-46.8%	3,444	3,720	-7.4%
CR-Z (spt.)	30	44	-31.8%	160	370	-56.8%
Civic (comp.)	5,526	4,682	18.0%	32,157	26,371	21.9%
Fit (sc.)	584	242	141.3%	2,303	1,641	40.3%
Insight (comp.)	12	13	-7.7%	62	188	-67.0%
S2000 (lux. spt.)	-	-	n.a.	-	-	n.a.
HYUNDAI	**9,915**	**8,817**	**12.5%**	**52,151**	**46,627**	**11.8%**
Accent (sc.)	2,702	2,351	14.9%	13,520	11,304	19.6%
Elantra (comp.)	4,742	4,975	-4.7%	25,585	24,283	5.4%
Equus (lux. h.)	15	22	-31.8%	61	60	1.7%
Genesis (lux.)	180	90	100.0%	642	317	102.5%
Genesis Coupe (spt.)	263	374	-29.7%	1,200	1,394	-13.9%
Sonata (int.)	1,335	1,005	32.8%	8,334	9,269	-10.1%
Veloster (spt.)	678	-	n.a.	2,809	-	n.a.
INFINITI	**217**	**360**	**-39.7%**	**2,034**	**1,976**	**2.9%**
G35/G37 (lux.)	192	331	-42.0%	1,872	1,758	6.5%
M45 (lux. h.)	25	29	-13.8%	162	218	-25.7%
JAGUAR	**71**	**84**	**-15.5%**	**360**	**400**	**-10.0%**
XK (lux. spt.)	12	15	-20.0%	57	73	-21.9%
XF (lux. h.)	45	43	4.7%	213	202	5.4%
XJ (lux. h.)	14	26	-46.2%	90	125	-28.0%
KIA	**5,567**	**4,731**	**17.7%**	**28,269**	**21,663**	**30.5%**
Forte (comp.)	1,794	1,676	7.0%	8,194	7,738	5.9%
Magentis (int.)	-	-	n.a.	-	62	-100.0%
Optima (int.)	1,241	194	539.7%	6,859	517	1,226.7%
Rio (sc.)	1,199	710	68.9%	6,770	3,831	76.7%
Rondo (int.)	435	917	-52.6%	2,331	3,619	-35.6%
Soul (comp.)	898	1,234	-27.2%	4,115	5,896	-30.2%

Canadian Light Vehicle Sales By Model - June 2012

Model/(segment)	June 2012	June 2011	% Change	YTD 2012	YTD 2011	% Change
LEXUS	**580**	**434**	**33.6%**	**3,385**	**2,852**	**18.7%**
CT (lux.)	136	28	385.7%	868	509	70.5%
ES 350 (lux.)	174	160	8.7%	841	941	-10.6%
GS (lux. h.)	90	7	1,185.7%	473	74	539.2%
HS250 (lux.)	4	26	-84.6%	92	196	-53.1%
IS 250/350 (lux.)	170	203	-16.3%	1,069	1,048	2.0%
LFA (lux. spt)	-	-	n.a.	3	4	-25.0%
LS 430 (lux. h.)	6	10	-40.0%	39	78	-50.0%
SC 430 (lux. spt.)	-	-	n.a.	-	2	-100.0%
MAZDA	**5,655**	**6,066**	**-6.8%**	**28,547**	**29,340**	**-2.7%**
Mazda2 (sc.)	267	973	-72.6%	2,988	4,934	-39.4%
Mazda3 (comp.)	4,089	4,185	-2.3%	20,223	18,446	9.6%
Mazda5 (comp.)	470	557	-15.6%	2,978	3,692	-19.3%
Mazda6 (int.)	721	271	166.1%	1,889	1,916	-1.4%
MX-5 Miata (spt.)	95	64	48.4%	426	291	46.4%
RX-8 (lux. spt.)	13	16	-18.8%	43	61	-29.5%
MERCEDES-BENZ TOTAL	**1,749**	**1,708**	**2.4%**	**8,852**	**9,113**	**-2.9%**
Mercedes-Benz	**1,749**	**1,708**	**2.4%**	**8,851**	**9,112**	**-2.9%**
B-Class (lux.)	-	371	-100.0%	1	1,877	-99.9%
C-Class (lux.)	1,126	795	41.6%	5,798	4,621	25.5%
E-Class (lux. h.)	415	351	18.2%	2,168	1,871	15.9%
S-Class (lux. h.)	86	71	21.1%	327	395	-17.2%
SL-Class (lux. spt.)	48	22	118.2%	144	113	27.4%
SLK (lux. spt.)	61	85	-28.2%	351	161	118.0%
SLR (lux. spt.)	-	-	n.a.	-	-	n.a.
SLS (lux. spt.)	13	13	0.0%	62	74	-16.2%
MAYBACH - 57/62 (lux. h.)	**-**	**-**	**n.a.**	**1**	**1**	**0.0%**
MINI - Cooper/Cooper S (spt.)	**634**	**510**	**24.3%**	**2,392**	**1,798**	**33.0%**
MITSUBISHI	**772**	**871**	**-11.4%**	**4,208**	**3,676**	**14.5%**
Eclipse/Spyder (spt.)	39	70	-44.3%	171	323	-47.1%
Galant (int.)	-	-	n.a.	-	23	-100.0%
I-MIEV (sc.)	21	-	n.a.	115	-	n.a.
Lancer (comp.)	645	751	-14.1%	3,628	3,075	18.0%
Lancer Evolution (spt.)	67	50	34.0%	294	255	15.3%
NISSAN	**4,980**	**8,246**	**-39.6%**	**22,977**	**25,100**	**-8.5%**
370Z (lux. spt.)	113	47	140.4%	429	285	50.5%
Altima (int.)	1,846	3,394	-45.6%	8,255	7,838	5.3%
GTR (lux. spt.)	17	4	325.0%	75	18	316.7%
Leaf (comp.)	20	-	n.a.	137	-	n.a.
Maxima (int.)	271	144	88.2%	1,544	1,049	47.2%
Sentra Sedan (comp.)	1,305	1,803	-27.6%	5,523	7,826	-29.4%
Versa (sc.)	1,408	2,854	-50.7%	7,014	8,084	-13.2%
PORSCHE	**175**	**152**	**15.1%**	**757**	**681**	**11.2%**
911 (lux. spt.)	67	71	-5.6%	385	309	24.6%
Boxster (lux. spt.)	65	22	195.5%	84	99	-15.2%
Cayman S (lux. spt.)	9	16	-43.8%	79	67	17.9%
Panamera (lux.h)	34	43	-20.9%	209	206	1.5%

Model/(segment)	June 2012	June 2011	% Change	YTD 2012	YTD 2011	% Change
SAAB	**-**	**27**	**-100.0%**	**21**	**88**	**-76.1%**
Saab 9-3 (lux.)	-	19	-100.0%	15	58	-74.1%
Saab 9-5 (lux. h.)	-	8	-100.0%	6	30	-80.0%
SCION	**807**	**598**	**34.9%**	**2,678**	**2,284**	**17.3%**
* FRS (spt.)	410	-	n.a.	410	-	n.a.
IQ (sc.)	86	-	n.a.	510	-	n.a.
TC (comp.)	160	281	-43.1%	819	953	-14.1%
XB (comp.)	107	136	-21.3%	593	752	-21.1%
XD (sc.)	44	181	-75.7%	346	579	-40.2%
smart - fortwo (sc.)	**241**	**215**	**12.1%**	**957**	**1,025**	**-6.6%**
SUBARU	**1,295**	**1,073**	**20.7%**	**7,570**	**6,186**	**22.4%**
* BRZ (spt.)	114	-	n.a.	114	-	n.a.
Impreza - new (comp.)	720	592	21.6%	5,023	3,346	50.1%
Impreza WRX/STI (spt.)	194	200	-3.0%	1,117	1,192	-6.3%
Legacy (int.)	267	281	-5.0%	1,316	1,648	-20.1%
SUZUKI	**360**	**345**	**4.3%**	**1,715**	**1,849**	**-7.2%**
Kizashi (int.)	65	71	-8.5%	328	448	-26.8%
Swift+ (sc.)	-	1	-100.0%	-	17	-100.0%
SX4 (comp.)	295	273	8.1%	1,387	1,384	0.2%
TOYOTA	**9,979**	**4,904**	**103.5%**	**51,052**	**35,484**	**43.9%**
Avalon (lux.)	19	49	-61.2%	200	222	-9.9%
Camry (int.)	1,895	1,085	74.7%	10,438	4,842	115.6%
Corolla (comp.)	4,177	2,428	72.0%	22,001	18,853	16.7%
Matrix (comp.)	1,559	851	83.2%	7,209	7,154	0.8%
* Prius C (sc.)	272	-	n.a.	1,521	-	n.a.
Prius Liftback (int.)	339	79	329.1%	1,619	1,047	54.6%
Prius V (int.)	422	-	n.a.	2,274	-	n.a.
Yaris (sc.)	1,296	412	214.6%	5,790	3,366	72.0%
VOLKSWAGEN	**4,705**	**4,202**	**12.0%**	**24,704**	**22,551**	**9.5%**
Eos (spt.)	67	92	-27.2%	392	408	-3.9%
Golf/Rabbit (comp.)	1,204	1,215	-0.9%	6,013	6,151	-2.2%
Golf/Rabbit GTI (spt.)	151	155	-2.6%	760	862	-11.8%
Jetta (comp.)	2,381	2,582	-7.8%	12,385	14,068	-12.0%
Beetle (comp.)	200	16	1,150.0%	1,225	191	541.4%
Passat (int.)	702	142	394.4%	3,929	871	351.1%
VOLVO	**299**	**417**	**-28.3%**	**1,635**	**1,857**	**-12.0%**
S40 (lux.)	-	64	-100.0%	-	331	-100.0%
V40 (lux.)	-	9	-100.0%	-	69	-100.0%
60 Series (lux.)	170	162	4.9%	937	749	25.1%
C30 (spt.)	75	101	-25.7%	458	399	14.8%
C70 (lux.)	12	25	-52.0%	97	108	-10.2%
V70 (lux.)	-	1	-100.0%	-	2	-100.0%
80 Series (lux. h.)	42	55	-23.6%	143	199	-28.1%
TOTAL PASSENGER CAR SALES	**78,903**	**76,830**	**2.7%**	**400,362**	**362,641**	**10.4%**

Canadian Light Vehicle Sales By Model - June 2012

Model/(segment)	June 2012	June 2011	% Change	YTD 2012	YTD 2011	% Change
LIGHT TRUCK SALES						
ACURA	**950**	**693**	**37.1%**	**4,665**	**3,689**	**26.5%**
MDX (lux. isu.)	388	480	-19.2%	2,508	2,404	4.3%
RDX (lux. csu.)	554	206	168.9%	2,086	1,229	69.7%
ZDX (lux. isu.)	8	7	14.3%	71	56	26.8%
AUDI	**594**	**513**	**15.8%**	**3,825**	**3,189**	**19.9%**
Q5 (lux. csu.)	397	391	1.5%	2,905	2,395	21.3%
Q7 (lux. lsu.)	197	122	61.5%	920	794	15.9%
BMW	**1,476**	**1,360**	**8.5%**	**7,374**	**5,564**	**32.5%**
X1 (lux. csu.)	617	456	35.3%	3,097	859	260.5%
X3 (lux. csu.)	459	408	12.5%	2,030	2,264	-10.3%
X5 (lux. isu.)	328	382	-14.1%	1,835	1,899	-3.4%
X6 (lux. isu.)	72	114	-36.8%	412	542	-24.0%
CHRYSLER TOTAL	**19,789**	**19,946**	**-0.8%**	**105,508**	**102,685**	**2.7%**
Chrysler Division	**446**	**652**	**-31.6%**	**2,814**	**2,529**	**11.3%**
Town & Country (sv.)	446	652	-31.6%	2,814	2,529	11.3%
Dodge Division	**8,923**	**7,997**	**11.6%**	**44,200**	**47,524**	**-7.0%**
Caravan (sv.)	6,103	5,553	9.9%	28,066	29,986	-6.4%
Durango (lsu.)	211	260	-18.8%	1,451	1,164	24.7%
Journey (isu.)	2,580	2,134	20.9%	14,596	16,069	-9.2%
Nitro (isu.)	29	50	-42.0%	87	305	-71.5%
Ram Division	**6,410**	**6,397**	**0.2%**	**35,945**	**30,742**	**16.9%**
Dakota (lp.)	5	241	-97.9%	45	995	-95.5%
Ram Pickup (lp.)	6,160	6,156	0.1%	34,493	29,747	16.0%
Ram Van (sv.)	245	-	n.a.	1,407	-	n.a.
Jeep Division	**4,010**	**4,900**	**-18.2%**	**22,549**	**21,890**	**3.0%**
Compass (csu.)	441	813	-45.8%	2,996	3,444	-13.0%
Grand Cherokee (isu.)	781	889	-12.1%	5,055	5,024	0.6%
Liberty (csu.)	73	223	-67.3%	801	928	-13.7%
Patriot (csu.)	528	859	-38.5%	3,595	4,214	-14.7%
Wrangler (csu.)	2,187	2,116	3.4%	10,102	8,280	22.0%
FORD TOTAL	**21,056**	**22,619**	**-6.9%**	**103,521**	**102,749**	**0.8%**
Ford Division	**20,513**	**22,155**	**-7.4%**	**101,050**	**100,187**	**0.9%**
Clubwagon (lv.)	128	91	40.7%	478	445	7.4%
Econoline (lv.)	1,233	864	42.7%	5,212	4,681	11.3%
Edge (isu)	2,747	2,251	22.0%	10,087	7,814	29.1%
Escape/Hybrid (csu.)	3,674	5,684	-35.4%	19,058	23,183	-17.8%
Expedition (lsu.)	319	191	67.0%	1,026	903	13.6%
Explorer (isu.)	1,157	1,185	-2.4%	5,082	4,686	8.5%
F-Series (lp.)	9,867	9,635	2.4%	52,501	46,807	12.2%
Flex (sv.)	690	502	37.5%	1,996	1,686	18.4%
Transit Connect (lv.)	463	401	15.5%	2,379	2,163	10.0%
Ranger (sp.)	235	1,351	-82.6%	3,231	7,819	-58.7%
Lincoln Division	**543**	**464**	**17.0%**	**2,471**	**2,562**	**-3.6%**
MKT (lux. lsu.)	46	41	12.2%	212	251	-15.5%
MKX (lux. isu.)	414	357	16.0%	1,928	2,054	-06.1%
Navigator (lux. lsu.)	83	66	25.8%	331	257	28.8%
GENERAL MOTORS TOTAL	**15,302**	**18,826**	**-18.7%**	**78,557**	**82,117**	**-4.3%**
Buick Division	**522**	**399**	**30.8%**	**1,632**	**1,756**	**-7.1%**
Enclave (isu.)	522	399	30.8%	1,632	1,756	-7.1%
Cadillac Division	**365**	**468**	**-22.0%**	**1,950**	**2,163**	**-9.8%**
Escalade (lux. lsu.)	46	61	-24.6%	317	323	-1.9%
Escalade ESV (lux. lsu.)	15	17	-11.8%	90	116	-22.4%
Escalade EXT (lp.)	8	19	-57.9%	88	102	-13.7%
SRX (lux. isu.)	296	371	-20.2%	1,455	1,622	-10.3%

Model/(segment)	June 2012	June 2011	% Change	YTD 2012	YTD 2011	% Change
Chevrolet Division	**7,622**	**9,329**	**-18.3%**	**40,386**	**41,933**	**-3.7%**
Avalanche (lp.)	388	406	-4.4%	1,720	1,780	-3.4%
Colorado (sp.)	149	243	-38.7%	1,076	1,409	-23.6%
Equinox (csu.)	1,922	2,696	-28.7%	10,851	12,175	-10.9%
Express (lv.)	490	632	-22.5%	2,524	2,607	-3.2%
HHR (csu.)	14	152	-90.8%	142	772	-81.6%
Orlando (int.)	479	-	n.a.	3,220	-	n.a.
Silverado (lp.)	3,610	4,404	-18.0%	18,002	19,233	-6.4%
Suburban (lsu.)	39	84	-53.6%	524	648	-19.1%
Tahoe (lsu.)	58	91	-36.3%	661	540	22.4%
Traverse (isu.)	473	620	-23.7%	1,666	2,753	-39.5%
Uplander (sv.)	-	1	-100.0%	-	16	-100.0%
GMC Division	**6,793**	**8,621**	**-21.2%**	**34,589**	**36,250**	**-4.6%**
Acadia (isu.)	709	703	0.9%	2,229	2,693	-17.2%
Canyon (sp.)	123	258	-52.3%	980	1,236	-20.7%
Savana (lv.)	484	768	-37.0%	2,380	2,760	-13.8%
Sierra (lp.)	4,385	5,226	-16.1%	22,125	22,225	-0.4%
Terrain (isu.)	1,018	1,517	-32.9%	5,792	6,375	-9.1%
Yukon (lsu.)	38	72	-47.2%	534	479	11.5%
Yukon XL (lsu.)	36	77	-53.2%	549	482	13.9%
Hummer Division	**-**	**1**	**-100.0%**	**-**	**2**	**-100.0%**
H3/H3T (lux. isu.)	-	1	-100.0%	-	2	-100.0%
Pontiac Division	**-**	**8**	**-100.0%**	**-**	**13**	**-100.0%**
Montana SV6 (sv.)	-	8	-100.0%	-	13	-100.0%
HONDA	**5,262**	**2,281**	**130.7%**	**26,418**	**19,981**	**32.2%**
CR-V (csu.)	3,483	1,062	228.0%	18,054	12,426	45.3%
Accord Crosstour (isu.)	90	87	3.4%	451	540	-16.5%
Element (csu.)	-	10	-100.0%	7	152	-95.4%
Odyssey (sv.)	998	730	36.7%	4,548	4,343	4.7%
Pilot (isu.)	503	283	77.7%	2,372	1,847	28.4%
Ridgeline (sp.)	188	109	72.5%	986	673	46.5%
HYUNDAI	**3,846**	**4,618**	**-16.7%**	**19,491**	**22,094**	**-11.8%**
Entourage (sv.)	-	2	-100.0%	-	32	-100.0%
Santa Fe (csu.)	2,250	2,603	-13.6%	11,269	12,883	-12.5%
Tucson (csu.)	1,419	1,809	-21.6%	7,202	8,507	-15.3%
Veracruz (isu.)	177	204	-13.2%	1,020	672	51.8%
INFINITI	**539**	**247**	**118.2%**	**1,971**	**1,269**	**55.3%**
EX35 (lux. csu.)	103	163	-36.8%	577	679	-15.0%
FX45 (lux. isu.)	55	55	0.0%	384	367	4.6%
JX (lux. lsu.)	352	-	n.a.	835	-	n.a.
QX56 (lux. lsu.)	29	29	0.0%	175	223	-21.5%
KIA	**2,215**	**2,346**	**-5.6%**	**11,029**	**11,432**	**-3.5%**
Borrego (isu.)	-	17	-100.0%	4	83	-95.2%
Sedona (sv.)	77	131	-41.2%	357	695	-48.6%
Sorento (csu.)	1,200	1,420	-15.5%	6,431	7,134	-9.9%
Sportage (csu.)	938	778	20.6%	4,237	3,520	20.4%
LAND ROVER	**341**	**258**	**32.2%**	**2,173**	**1,433**	**51.6%**
LR2 (csu.)	15	27	-44.4%	163	197	-17.3%
LR3/LR4 (lux. isu.)	49	52	-5.8%	277	325	-14.8%
Range Rover (lux. isu.)	31	44	-29.5%	196	205	-4.4%
Evoque (lux. csu.)	93	-	n.a.	732	-	n.a.
Range Rover Sport (lux. isu.)	153	135	13.3%	805	706	14.0%

Canadian Light Vehicle Sales By Model - June 2012

Model/(segment)	June 2012	June 2011	% Change	YTD 2012	YTD 2011	% Change
LEXUS	**760**	**469**	**62.0%**	**3,651**	**3,640**	**0.3%**
GX (lux. isu.)	40	29	37.9%	177	223	-20.6%
LX (lux. isu.)	26	6	333.3%	143	67	113.4%
RX (lux. isu.)	694	434	59.9%	3,331	3,350	-0.6%
MAZDA	**1,595**	**944**	**69.0%**	**9,060**	**5,476**	**65.4%**
B Series (sp.)	-	-	n.a.	-	661	-100.0%
* CX-5 (csu.)	1,284	-	n.a.	5,916	-	n.a.
CX-7 (csu.)	227	583	-61.1%	2,105	2,697	-22.0%
CX-9 (isu.)	84	102	-17.6%	595	583	2.1%
Tribute (csu.)	-	259	-100.0%	444	1,535	-71.1%
MERCEDES-BENZ	**1,596**	**1,363**	**17.1%**	**8,464**	**6,622**	**27.8%**
G-Class (lux. isu.)	188	151	24.5%	936	806	16.1%
GLK-Class (lux. csu.)	545	603	-9.6%	2,683	2,694	-0.4%
M-Class (lux. isu.)	514	269	91.1%	3,242	1,633	98.5%
R-Class (lux. lsu.)	39	57	-31.6%	231	257	-10.1%
Sprinter (lv.)	310	283	9.5%	1,372	1,232	11.4%
MINI Countryman (csu.)	**146**	**142**	**2.8%**	**709**	**642**	**10.4%**
MITSUBISHI	**1,317**	**1,040**	**26.6%**	**6,102**	**6,657**	**-8.3%**
Endeavor (isu.)	2	17	-88.2%	100	117	-14.5%
Outlander (csu.)	494	371	33.2%	2,480	2,595	-4.4%
RVR (csu.)	821	652	25.9%	3,522	3,945	-10.7%
NISSAN	**4,136**	**2,440**	**69.5%**	**20,123**	**15,233**	**32.1%**
Armada (lsu.)	74	52	42.3%	366	310	18.1%
Cube (csu.)	51	37	37.8%	215	205	4.9%
Frontier 4X2 (sp.)	62	30	106.7%	206	164	25.6%
Frontier 4X4 (sp.)	306	264	15.9%	1,326	959	38.3%
Juke (csu.)	580	398	45.7%	2,342	1,848	26.7%
Murano (isu.)	676	233	190.1%	2,936	2,215	32.6%
NV (lv.)	131	55	138.2%	552	104	430.8%
Pathfinder (isu.)	162	124	30.6%	1,042	1,075	-3.1%
Quest (sv.)	153	61	150.8%	471	422	11.6%
Titan 4X2 (lp.)	8	2	300.0%	22	8	175.0%
Titan 4X4 (lp.)	380	154	146.8%	1,507	1,143	31.8%
Xterra (isu.)	130	231	-43.7%	559	760	-26.4%
Rogue (csu.)	1,423	799	78.1%	8,579	6,020	42.5%
PORSCHE - Cayenne (lux. isu.)	**116**	**90**	**28.9%**	**713**	**715**	**-0.3%**
SUBARU	**1,281**	**1,410**	**-9.1%**	**7,130**	**7,991**	**-10.8%**
B9 Tribeca (lux. isu.)	29	35	-17.1%	170	211	-19.4%
Forester (csu.)	670	700	-4.3%	3,593	4,084	-12.0%
Outback (isu.)	582	675	-13.8%	3,367	3,696	-8.9%
SUZUKI	**147**	**112**	**31.3%**	**845**	**998**	**-15.3%**
Grand Vitara (csu.)	147	112	31.3%	845	998	-15.3%
TOYOTA	**6,978**	**5,062**	**37.9%**	**37,266**	**34,764**	**7.2%**
4 Runner (isu.)	242	164	47.6%	1,448	1,317	9.9%
FJ Cruiser (isu.)	65	34	91.2%	369	313	17.9%
Highlander (isu.)	561	439	27.8%	2,870	2,858	0.4%
Land Cruiser (lsu.)	10	5	100.0%	149	66	125.8%
RAV4 (csu.)	2,300	1,344	71.1%	12,219	11,373	7.4%
Sequoia (lsu.)	48	67	-28.4%	405	407	-0.5%

Model/(segment)	June 2012	June 2011	% Change	YTD 2012	YTD 2011	% Change
Toyota (Continued)						
Sienna (sv.)	1,308	1,105	18.4%	6,058	5,279	14.8%
Tacoma 4x2 (sp.)	19	93	-79.6%	190	392	-51.5%
Tacoma 4x4 (sp.)	788	524	50.4%	4,418	3,352	31.8%
Tundra 4X2 (lp.)	14	53	-73.6%	130	166	-21.7%
Tundra 4X4 (lp.)	618	447	38.3%	3,225	3,291	-2.0%
Venza (isu.)	1,005	787	27.7%	5,785	5,950	-2.8%
VOLKSWAGEN	**795**	**804**	**-1.1%**	**4,158**	**4,391**	**-5.3%**
Routan (sv.)	92	106	-13.2%	350	508	-31.1%
Tiguan (csu.)	530	534	-0.7%	2,901	2,986	-2.8%
Touareg (lux. isu.)	173	164	5.5%	907	897	1.1%
VOLVO	**319**	**383**	**-16.7%**	**1,796**	**1,800**	**-0.2%**
XC60 (lux. csu.)	198	225	-12.0%	1,034	1,005	2.9%
XC70 (lux. isu.)	84	74	13.5%	462	428	7.9%
XC90 (lux. isu.)	37	84	-56.0%	300	367	-18.3%
TOTAL LIGHT TRUCK SALES	**90,556**	**87,966**	**2.9%**	**464,549**	**445,131**	**4.4%**
GRAND TOTAL	**169,459**	**164,796**	**2.8%**	**864,911**	**807,772**	**7.1%**
SEGMENT TOTALS						
PASSENGER CARS:	**78,903**	**76,830**	**2.7%**	**400,362**	**362,641**	**10.4%**
Subcompact - sc.	12,036	11,062	8.8%	58,830	47,812	23.0%
Compact - comp.	38,013	36,712	3.5%	194,156	186,571	4.1%
Sport - spt.	4,239	3,821	10.9%	17,372	14,790	17.5%
Intermediate - int.	15,695	16,910	-7.2%	85,631	72,807	17.6%
Luxury - lux.	7,058	6,704	5.3%	34,844	32,247	8.1%
Luxury High - lux. h.	1,319	1,160	13.7%	7,109	6,554	8.5%
Luxury Sport - lux. spt.	543	461	17.8%	2,420	1,860	30.1%
LIGHT TRUCKS:	**90,556**	**87,966**	**2.9%**	**464,549**	**445,131**	**4.4%**
Small Pickup - sp.	1,870	2,872	-34.9%	12,413	16,665	-25.5%
Compact Sport Utility - csu.	26,802	26,156	2.5%	140,615	136,546	3.0%
Small Van - sv.	10,112	8,851	14.2%	46,067	45,509	1.2%
Intermediate Sport Utility - isu.	14,774	13,145	12.4%	72,364	69,501	4.1%
Large Pickup - lp.	25,443	26,743	-4.9%	133,858	125,497	6.7%
Large Van - lv.	3,239	3,094	4.7%	14,897	13,992	6.5%
Large Sport Utility - lsu.	833	899	-7.3%	5,665	4,999	13.3%
Luxury Compact Sport Utility - lux. csu.	2,981	2,479	20.3%	15,307	11,322	35.2%
Luxury Intermediate Sport Utility - lux. isu.	3,695	3,334	10.8%	20,252	18,879	7.3%
Luxury Large Sport Utility - lux. lsu.	807	393	105.3%	3,111	2,221	40.1%

Top Ten Sellers - June 2012 Year-to-Date

	Passenger Car			Light Truck	
1	Honda Civic	32,157	1	Ford F-Series	52,501
2	Hyundai Elantra	25,585	2	Ram Pickup	34,493
3	Toyota Corolla	22,001	3	Dodge Caravan	28,066
4	Mazda3	20,223	4	GMC Sierra	22,125
5	Chevrolet Cruze	16,520	5	Ford Escape	19,058
6	Ford Focus	14,806	6	Honda CR-V	18,054
7	Hyundai Accent	13,520	7	Chevrolet Silverado	18,002
8	Volksw agen Jetta	12,385	8	Dodge Journey	14,596
9	Toyota Camry	10,438	9	Toyota RAV4	12,219
10	Ford Fusion	8,939	10	Hyundai Sante Fe	11,269

Source: DesRosiers Automotive Consultants Inc., AIAMC and CVMA
Segments based on AIAMC segmentation

** Brand new models for 2012 calendar year.*

PAROLES DE DENNIS

Nos lecteurs qui reçoivent les données décrites en anglais par Dennis DesRosiers savent à quel point elles sont nombreuses et complexes. Pour vous aider à y voir plus clair, nous avons regroupé les résultats de ses recherches en quelques thèmes forts. Cette fois, l'analyste se penche sur les complexes et nombreux effets de l'augmentation du prix du carburant.

Conséquences du prix du carburant

Même si l'analyste n'a souvent pas été tendre envers les décideurs, les politiciens et les autres organismes de régulation affectant le domaine des transports, il constate que les achats de véhicules, pour la plupart, correspondent de plus en plus à ce qui a été accompli par les constructeurs pour respecter les normes environnementales de 2016.

« De plus en plus fréquemment, les véhicules des classes B et C atteignent ou dépassent les normes de consommation de carburant de 2016. Les principaux produits de ces segments ont atteint ce but, et l'offre des berlines ayant une cote de moins de 6 litres aux 100 kilomètres (40 milles au gallon) s'améliore à chaque lancement de produit. Avec des véhicules de classe D s'approchant de cette norme, il est devenu évident que la technologie a gagné son pari. Et les craintes de détérioration de nos véhicules ont probablement été exagérées de même que la quasi-disparition des moteurs V6 sous le capot des automobiles du segment D au cours de la décennie », reconnaît l'analyste.

L'étonnant prix du carburant

DesRosiers note que l'arrivée de ces véhicules possédant une cote de consommation supérieure coïncide avec l'augmentation du prix du carburant. « Ma propre auto exige de l'essence à haut indice d'octane (comme de plus en plus de véhicules dotés de turbocompresseurs et à taux de compression élevé), faisant en sorte qu'il en coûte entre 1,50 $ et 1,75 $ le litre (en Ontario, ndlr). Même si cela fait des années que le litre vaut plus de un dollar, les coûts actuels demeurent troublants », ajoute-il, notant au passage que le prix à la pompe ne semble plus avoir de lien avec le coût du pétrole brut.

L'analyste revient sur les propos de certains commentateurs, principalement des États-Unis, qui se demandent jusqu'à quel point leurs consommateurs accepteront de payer 5 et, même, 6 $ le gallon avant de s'insurger. DesRosiers tempère tout cela : « Les précédentes hausses s'accompagnaient de la montée des ventes de petits véhicules efficaces, mais le présent climat de coût élevé continuel semble défier toutes les précédentes habitudes de consommation; les ventes de pratiquement tous les segments de véhicules sont en croissance malgré la hausse du prix du carburant. »

Deux côtés d'une même médaille

Dennis DesRosiers s'attarde sur certains facteurs liés au prix du carburant favorisant ou nuisant aux ventes de véhicules au Canada. « Le prix élevé du carburant rend chaque kilomètre parcouru plus cher, augmentant le budget annuel familial consacré au carburant de plusieurs centaines de dollars. Ce qui diminue les sommes consacrées à l'entretien régulier des véhicules. Ce qui a un effet néfaste sur le marché des pièces de rechange (aftermarket), où chaque diminution des kilomètres parcourus se traduit en pertes financières pour ces secteurs de l'économie », considère l'analyste.

En plus d'accroître le coût de livraison des produits de consommation, les prix à la pompe font mal à la conduite faite par pur plaisir. « Le déplacement de trois heures jusqu'au chalet n'est plus simplement long, il est également coûteux », donne comme exemple DesRosiers.

Mais qu'est-ce qui explique l'actuel bon niveau des ventes de véhicules, s'interroge l'analyste ? « Une proportion significative de ceux qui achètent actuellement des véhicules le font pour la première fois depuis près d'une décennie – et ils s'aperçoivent que les choses ont passablement changé depuis leur précédent achat. Ces automobilistes bénéficient d'une amélioration notable de la consommation, et ce, pour les autos du segment C jusqu'aux camionnettes et aux utilitaires. »

Cette amélioration par rapport aux anciens véhicules s'expliquerait en partie par la détérioration graduelle des performances des autos vieilles d'une décennie. Un entretien déficient et une usure graduelle des composants seraient les deux principales causes. « Mais les consommateurs n'ont plus besoin de faire des sacrifices pour obtenir d'importantes économies procurées par la meilleure consommation de leur nouveau véhicule », pense DesRosiers.

En se basant sur les cotes de consommation gouvernementales des 20 véhicules les plus populaires au Canada en 2001 et en 2011, DesRosiers parvient à un résultat moyen passant de 11,5 à 8,7 litres aux 100 kilomètres. Cette amélioration de 25 % compense en partie la hausse du prix du carburant.

Par exemple, selon la Régie de l'énergie du Québec, l'essence ordinaire se vendait environ 0,75 $ en 2001, par rapport à 1,20 $ l'an dernier, ce qui représente une augmentation d'environ 40 % en une décennie !

Le marché de l'automobile canadien a décidément évolué; DesRosiers constatant que des 20 véhicules les plus populaires en 2001, on en comptait 8 d'entrée de gamme, 8 intermédiaires et 4 camionnettes. L'an dernier, c'était plutôt 13 compactes et sous-compactes, 3 intermédiaires et 4 camionnettes. Reste à voir, selon l'analyste, si cette tendance demeurera avec l'élection éventuelle d'un gouvernement républicain aux États-Unis en novembre prochain.

	Avril 2012	Avril 2011	Changement %	Cumul annuel 2012	Cumul annuel 2011	Changement %
AUDI	**614**	**606**	**1,3**	**1 896**	**1 690**	**18,1**
A3	66	52	26,9	184	123	49,6
A4	218	261	-16,5	732	678	8,0
A5	52	84	-38,1	184	199	-7,5
A6	28	9	211,1	81	31	161,3
A7	30	29	3,4	78	29	169,0
A8	3	9	-66,7	13	21	-38,1
R8	5	5	0,0	13	17	-23,5
TT	22	14	57,1	52	30	73,3
Automobiles Audi	**424**	**463**	**-8,4**	**1 337**	**1 128**	**18,5**
Q5	151	110	37,3	540	466	15,9
Q7	39	33	18,2	119	96	24,0
Camions légers Audi	**190**	**143**	**32,9**	**659**	**562**	**17,3**
BMW total	**905**	**964**	**-6,1**	**2 542**	**2 450**	**3,8**
BMW	**678**	**788**	**-14,0**	**2 030**	**2 019**	**0,5**
Série 1	50	94	-46,8	121	200	-39,5
Série 3	172	358	-52,0	657	919	-28,5
Série 5	84	70	20,0	202	215	-6,0
Série 6	18	1	1 700,0	38	2	1 800,0
Série 7	16	12	33,3	39	27	44,4
Z4	9	15	-40,0	23	22	4,5
Automobiles BMW	**349**	**550**	**-36,5**	**1 080**	**1 385**	**-22,0**
X1	186	42	342,9	490	42	1 066,7
X3	79	128	-38,3	218	325	-32,9
X5	53	46	15,2	188	190	-1,1
X6	11	22	-50,0	54	77	-29,9
Camions légers BMW	**329**	**238**	**38,2**	**950**	**634**	**49,8**
MINI	**227**	**176**	**29,0**	**512**	**431**	**18,8**
Cooper/Cooper S	192	145	32,4	422	358	17,9
Countryman	35	31	12,9	90	73	23,3
CHRYSLER/FIAT	**4 070**	**4 449**	**-8,5**	**14 007**	**14 685**	**-4,6**
Chrysler	**3 548**	**4 199**	**-15,5**	**13 049**	**14 254**	**-8,5**
200 décapotable	33	0	ND	76	0	ND
200	208	184	13,0	553	276	100,4
300	51	102	-50,0	182	143	27,3
Avenger	48	198	-75,8	150	350	-57,1
Caliber	2	55	-96,4	20	269	-92,6
Challenger	34	42	-19,0	73	96	-24,0
Charger	53	58	-8,6	211	136	55,1
Sebring décapotable	0	3	-100,0	0	52	-100,0
Sebring Sedan	0	0	ND	0	13	-100,0
Viper	0	2	-100,0	1	4	-75,0
Automobiles Chrysler	**429**	**644**	**-33,4**	**1 266**	**1 339**	**-5,5**
Caravan/Grand Caravan	862	921	-6,4	3 428	4 224	-18,8
Compass	147	187	-21,4	661	698	-5,3
Dakota	4	3	33,3	10	66	-84,8
Durango	42	37	13,5	142	87	63,2
Grand Cherokee	148	254	-41,7	553	642	-13,9
Journey	471	642	-26,6	1 758	2 694	-34,7
Liberty	9	19	-52,6	62	75	-17,3
Nitro	0	2	-100,0	5	8	-37,5
Patriot	146	171	-14,6	820	845	-3,0
Ram Cargo	39	0	ND	298	0	ND
Ram	752	777	-3,2	2 551	2 462	3,6
Town & Country	64	125	-48,8	113	203	-44,3
Wrangler	435	417	4,3	1 382	911	51,7
Camions légers Chrysler	**3 119**	**3 555**	**-12,3**	**11 783**	**12 915**	**-8,8**
Fiat	522	250	108,8	958	431	122,3
Fiat 500	369	250	47,6	587	431	36,2
Fiat 500 Cabrio	153	0	ND	371	0	ND
FORD	**4 667**	**5 265**	**-11,4**	**14 035**	**15 550**	**-9,7**
Crown Victoria	0	60	-100,0	3	175	-98,3
Fiesta	479	459	4,4	1 202	1 127	6,7
Focus	802	647	24,0	2 111	1 714	23,2
Fusion	298	372	-19,9	847	998	-15,1
Grand Marquis	0	0	ND	0	0	ND
MKS	11	6	83,3	28	23	21,7
MKZ	17	31	-45,2	59	78	-24,4
Mustang	124	92	34,8	284	186	52,7
Taurus	44	39	12,8	100	119	-16,0
Town Car	0	2	-100,0	0	2	-100,0
Automobiles Ford	**1 775**	**1 788**	**-0,7**	**4 634**	**4 422**	**4,8**
Econoline	272	264	3,0	610	654	-6,7
Edge	334	240	39,2	891	794	12,2
Escape	426	530	-19,6	1 641	2 056	-20,2
Expedition	7	8	-12,5	29	47	-38,3
Explorer	163	162	0,6	431	421	2,4
Série F	1 402	1 794	-21,9	4 758	5 409	-12,0
Flex	23	29	-20,7	82	105	-21,9
MKT	3	8	-62,5	14	22	-36,4
MKX	41	50	-18,0	165	214	-22,9
Navigator	4	4	0,0	11	12	-8,3
Ranger	100	340	-70,6	497	992	-49,9
Transit Connect	117	128	-8,6	272	402	-32,3
Camions légers Ford	**2 892**	**3 557**	**-18,7**	**9 401**	**11 128**	**-15,5**
GENERAL MOTORS	**3 952**	**4 718**	**-16,2**	**12 563**	**13 724**	**-8,5**
Allure	51	87	-41,4	159	199	-20,1
Aveo	2	177	-98,9	36	689	-94,8
Camaro	52	83	-37,3	136	154	-11,7
Cobalt	0	0	ND	0	105	-100,0
Corvette	6	7	-14,3	14	13	7,7
Cruze	747	1 114	-32,9	2 611	3 109	-16,0
CTS	36	84	-57,1	172	234	-26,5
DTS	0	21	-100,0	0	27	-100,0
Impala	154	76	102,6	487	485	0,4
Lucerne	1	23	-95,7	23	79	-70,9
Malibu	74	268	-72,4	353	861	-59,0
Regal	27	75	-64,0	107	198	-46,0
Sonic	298	0	ND	916	0	ND
STS	0	0	ND	1	0	ND
Verano	178	0	ND	449	0	ND
Vibe	0	0	ND	0	2	-100,0
Volt	38	0	ND	85	0	ND
Automobiles General Motors	**1 664**	**2 015**	**-17,4**	**5 549**	**6 155**	**-9,8**
Acadia	36	55	-34,5	130	174	-25,3
Avalanche	25	30	-16,7	64	97	-34,0
Canyon	34	58	-41,4	147	161	-8,7
Colorado	33	61	-45,9	149	204	-27,0
Enclave	29	43	-32,6	88	115	-23,5
Equinox	356	524	-32,1	1 187	1 573	-24,5
Escalade	7	12	-41,7	20	25	-20,0
Escalade ESV	2	4	-50,0	6	7	-14,3
Escalade EXT	1	2	-50,0	3	10	-70,0

STATISTIQUES

VENTES DE VÉHICULES LÉGERS NEUFS PAR MODÈLE POUR LE QUÉBEC

	Avril 2012	Avril 2011	Changement %	Cumul annuel 2012	Cumul annuel 2011	Changement %
Express	125	203	-38,4	412	450	-8,4
HHR	1	26	-96,2	42	85	-50,6
Orlando	180	0	ND	630	0	ND
Savana	211	344	-38,7	537	581	-7,6
Sierra	646	590	9,5	1 633	1 753	-6,8
Silverado	290	353	-17,8	995	1 102	-9,7
SRX	95	83	14,5	246	238	3,4
Suburban	11	30	-63,3	32	70	-54,3
Tahoe	3	4	-25,0	10	41	-75,6
Terrain	168	209	-19,6	537	629	-14,6
Traverse	16	51	-68,6	92	181	-49,2
Yukon	6	7	-14,3	30	30	0,0
Yukon XL	13	14	-7,1	24	43	-44,2
Camions légers General Motors	**2 288**	**2 703**	**-15,4**	**7 014**	**7 569**	**-7,3**
HONDA/ACURA TOTAL	**3 891**	**3 681**	**5,7**	**12 598**	**11 375**	**10,8**
HONDA	**3 562**	**3 374**	**5,6**	**11 791**	**10 509**	**12,2**
Accord	155	177	-12,4	431	411	4,9
Civic	2 159	1 896	13,9	6 988	6 303	10,9
CR-Z	17	45	-62,2	34	90	-62,2
Fit	129	173	-25,4	424	370	14,6
Insight	3	3	0,0	8	21	-61,9
S2000	0	0	ND	0	0	ND
Automobiles Honda	**2 463**	**2 294**	**7,4**	**7 885**	**7 195**	**9,6**
Accord Crosstour	5	18	-72,2	52	56	-7,1
CR-V	852	769	10,8	3 090	2 439	26,7
Element	0	8	-100,0	0	25	-100,0
Odyssey	150	181	-17,1	443	545	-18,7
Pilot	67	72	-6,9	209	185	13,0
Ridgeline	25	32	-21,9	112	64	75,0
Camions légers Honda	**1 099**	**1 088**	**1,0**	**3 906**	**3 314**	**17,9**
Acura	**329**	**307**	**7,2**	**807**	**866**	**-6,8**
CSX	1	62	-98,4	2	151	-98,7
RL	1	2	-50,0	1	6	-83,3
TL	100	92	8,7	297	218	36,2
TSX	36	20	80,0	77	87	-11,5
Automobiles Acura	**138**	**176**	**-21,6**	**377**	**462**	**-18,4**
MDX	87	82	6,1	229	253	-9,5
RDX	98	48	104,2	183	143	28,0
ZDX	6	1	500,0	18	8	125,0
Camions légers Acura	**191**	**131**	**45,8**	**430**	**404**	**6,4**
HYUNDAI	**4 991**	**5 699**	**-12,4**	**15 040**	**15 405**	**-2,4**
Accent	1 252	1 451	-13,7	3 627	3 634	-0,2
Elantra	2 012	2 117	-5,0	6 280	6 385	-1,6
Equus	2	2	0,0	2	4	-50,0
Genesis	31	16	93,8	84	39	115,4
Genesis Coupe	48	78	-38,5	132	145	-9,0
Sonata	555	768	-27,7	1 467	1 842	-20,4
Veloster	120	0	ND	473	0	ND
Automobiles Hyundai	**4 820**	**4 432**	**-8,3**	**12 065**	**12 049**	**0,1**
Entourage	0	4	-100,0	0	6	-100,0
Santa Fe	543	690	-21,3	1 698	1 748	-2,9
Tucson	394	557	-29,3	1 168	1 542	-24,3
Veracruz	34	16	112,5	109	60	81,7
Camions légers Hyundai	**971**	**1 267**	**-23,4**	**2 975**	**3 356**	**-11,4**
JAGUAR	**12**	**14**	**-14,3**	**36**	**40**	**-10,0**
XF	5	8	-37,5	17	20	-15,0
XJ	6	5	20,0	17	15	13,3
XK	1	1	0,0	2	5	-60,0
KIA	**3 202**	**2 599**	**23,2**	**9 041**	**7 073**	**27,8**
Amanti	0	0	ND	0	0	ND
Forte	672	799	-15,9	2 113	1 745	21,1
Magentis	0	3	-100,0	0	13	-100,0
Optima	578	32	1 706,3	1 429	33	4 230,3
Rio	715	288	148,3	1 660	915	81,4
Rondo	185	335	-44,8	619	821	-24,6
Soul	216	298	-27,5	699	874	-20,0
Spectra	0	0	ND	0	0	ND
Automobiles Kia	**2 366**	**1 755**	**34,8**	**6 520**	**4 401**	**48,1**
Borrego	0	3	-100,0	1	7	-85,7
Sedona	14	18	-22,2	33	83	-60,2
Sorento	480	508	-5,5	1 550	1 790	-13,4
Sportage	342	315	8,6	937	792	18,3
Camions légers Kia	**836**	**844**	**-0,9**	**2 521**	**2 672**	**-5,7**
LAND ROVER	**71**	**41**	**73,2**	**259**	**154**	**68,2**
Freelander	7	7	0,0	19	29	-34,5
LR3/LR4	3	10	-70,0	24	33	-27,3
Range Rover	2	3	-33,3	11	12	-8,3
Range Rover Evoque	31	0	ND	115	0	ND
Range Rover Sport	28	21	33,3	90	80	12,5
MAZDA	**2 906**	**3 072**	**-5,4**	**9 044**	**8 774**	**3,1**
Mazda2	282	558	-49,5	1 326	1 567	-15,4
Mazda3	1 507	1 691	-10,9	4 199	4 164	0,8
Mazda5	177	287	-38,3	653	1 017	-35,8
Mazda6	63	96	-34,4	254	498	-49,0
MX-5	40	51	-21,6	103	79	30,4
RX-8	1	4	-75,0	3	11	-72,7
Automobiles Mazda	**2 070**	**2 687**	**-23,0**	**6 538**	**7 336**	**-10,9**
Série B 2 x 4	0	1	-100,0	0	0	ND
Série B 4 x 4	0	45	-100,0	0	140	-100,0
CX5	662	0	ND	1 545	0	ND
CX7	158	173	-8,7	583	708	-17,7
CX9	16	22	-27,3	111	108	2,8
Tribute	0	144	-100,0	267	482	-44,6
Camions légers Mazda	**836**	**385**	**117,1**	**2 506**	**1 438**	**74,3**
MERCEDES-BENZ Total	**843**	**823**	**2,4**	**2 681**	**2 523**	**6,3**
MERCEDES-BENZ	**836**	**771**	**8,4**	**2 609**	**2 376**	**9,8**
Classe B	0	166	-100,0	0	408	-100,0
Classe C	370	231	60,2	1 082	867	24,8
Classe E	103	102	1,0	283	262	8,0
Classe S	12	16	-25,0	31	35	-11,4
SL	1	2	-50,0	9	8	12,5
SLK	22	8	175,0	52	11	372,7
SLS	1	8	-87,5	8	11	-27,3
SLR	0	0	ND	0	0	ND
Maybach	0	0	ND	0	0	ND
Automobiles Mercedes-Benz	**509**	**533**	**-4,5**	**1 465**	**1 082**	**-8,6**
Classe G/GL	47	23	104,3	97	72	34,7
GLK	98	82	19,5	397	263	51,0
Classe M	116	49	136,7	431	216	99,5
Classe R	3	8	-62,5	15	23	-34,8
Sprinter	63	76	-17,1	204	200	2,0
Camions légers Mercedes-Benz	**327**	**238**	**37,4**	**1 144**	**774**	**47,8**
SMART fortwo	7	52	-86,5	72	147	-51,0
MITSUBISHI	**564**	**801**	**-29,6**	**2 186**	**2 215**	**-1,3**
Eclipse/Eclipse Spyder	13	33	-60,6	40	73	-45,2
Galant	0	1	-100,0	0	3	-100,0
i-MiEV	11	0	ND	38	0	ND
Lancer/Lancer Sportback	245	268	-8,6	801	652	22,9
Lancer Evolution/Ralliart	13	21	-38,1	36	46	-21,7
Automobiles Mitsubishi	**282**	**323**	**-12,7**	**915**	**774**	**18,2**
Endeavor	1	5	-80,0	31	15	106,7
Outlander	121	143	-15,4	561	623	-10,0
RVR	160	330	-51,5	679	803	-15,4
Camions légers Mitsubishi	**282**	**478**	**-41,0**	**1 271**	**1 441**	**-11,8**
NISSAN/INFINITI	**2 034**	**2 532**	**-19,7**	**7 498**	**8 123**	**-7,7**
NISSAN	**1 916**	**2 414**	**-20,6**	**7 027**	**7 623**	**-7,8**
370Z	31	21	47,6	66	36	83,3
Altima	226	204	10,8	675	693	-2,6
GTR	2	2	0,0	9	3	200,0
Leaf	13	0	ND	40	0	ND
Maxima	46	27	70,4	143	98	45,9
Sentra	280	777	-64,0	1 219	2 294	-46,9
Versa	565	704	-19,7	1 950	2 003	-2,6
Automobiles Nissan	**1 163**	**1 735**	**-33,0**	**4 102**	**5 127**	**-20,0**
Armada	5	5	0,0	12	18	-33,3
Cube	9	10	-10,0	31	57	-45,6
Frontier 2 x 4	3	9	-66,7	20	19	5,3
Frontier 4 x 4	42	32	31,3	123	103	19,4
Juke	96	91	5,5	402	366	9,8
Murano	87	120	-27,5	360	395	-8,9
NV	24	2	1 100,0	80	2	3 900,0
Pathfinder	11	30	-63,3	158	133	18,8
Quest	11	15	-26,7	38	55	-30,9
Rogue	422	324	30,2	1 562	1 212	28,9
Titan 2 x 4	0	1	-100,0	2	1	100,0
Titan 4 x 4	30	20	50,0	89	62	43,5
Xterra	13	20	-35,0	48	73	-34,2
Camions légers Nissan	**753**	**679**	**10,9**	**2 925**	**2 496**	**17,2**
Infiniti	**118**	**118**	**0,0**	**471**	**500**	**-5,8**
G35/37	52	64	-18,8	268	262	2,3
M35/45	4	13	-69,2	19	37	-48,6
Automobiles Infiniti	**56**	**77**	**-27,3**	**287**	**299**	**-4,0**
EX 35	24	21	14,3	95	110	-13,6
FX35/45/50	21	12	75,0	62	64	-3,1
JX	17	0	ND	17	0	ND
Camions légers Infiniti	**62**	**41**	**51,2**	**184**	**201**	**-8,5**
PORSCHE	**84**	**79**	**6,3**	**207**	**194**	**6,7**
911	26	17	52,9	51	38	34,2
Boxster	0	4	-100,0	1	14	-92,9
Cayman S	2	2	0,0	11	5	120,0
Panamera	14	13	7,7	31	29	6,9
Automobiles Porsche	**42**	**36**	**16,7**	**94**	**86**	**9,3**
Camion léger Porsche Cayenne	**42**	**43**	**-2,3**	**113**	**108**	**4,6**
SAAB (nouveau)	**8**	**10**	**-20,0**	**11**	**17**	**-35,3**
9-3	7	9	-22,2	9	11	-18,2
9-5	1	1	0,0	2	6	-66,7
SUBARU	**1 115**	**1 184**	**-6,6**	**3 612**	**3 541**	**2,0**
Impreza	402	338	19	1 470	1 019	44,3
Impreza WRX/STI	80	98	-18,4	264	315	-16,2
Legacy	137	200	-31,5	365	479	-23,8
Automobiles Subaru	**619**	**636**	**-2,7**	**2 099**	**1 813**	**15,8**
B9 Tribeca	9	10	-10,0	47	44	6,8
Forester	206	199	3,5	553	705	-21,6
Outback	281	349	-19,5	913	979	-6,7
Camions légers Subaru	**496**	**558**	**-11,1**	**1 513**	**1 728**	**-12,4**
SUZUKI	**191**	**287**	**-33,4**	**736**	**774**	**-4,9**
Kizashi	15	23	-34,8	54	106	-49,1
Swift+	0	0	ND	0	1	-100,0
SX4	115	177	-35,0	433	449	-3,6
Automobiles Suzuki	**130**	**200**	**-35,0**	**487**	**556**	**-12,4**
Equator	0	0	ND	0	0	ND
Grand Vitara	61	87	-29,9	249	218	14,2
Camions légers Suzuki	**61**	**87**	**-29,9**	**249**	**218**	**14,2**
TOYOTA/LEXUS	**5 836**	**6 290**	**-7,2**	**17 437**	**16 713**	**4,3**
Toyota	5 626	5 976	-5,9	16 741	15 888	5,4
Avalon	8	11	-27,3	26	24	8,3
Camry	566	300	88,7	1 580	725	117,9
Corolla	1 700	2 217	-23,3	5 193	5 456	-4,8
iQ	49	0	ND	162	0	ND
Matrix	569	590	-3,6	1 683	2 364	-28,8
Prius	146	72	102,8	279	195	43,1
Prius C	195	0	ND	293	0	ND
Prius V	140	0	ND	373	0	ND
TC	67	89	-24,7	196	179	9,5
XB	29	68	-57,4	112	145	-22,8
XD	29	37	-21,6	96	91	5,5
Yaris	612	560	9,3	2 038	1 535	32,8
Automobiles Toyota	**4 110**	**3 944**	**4,2**	**12 031**	**10 714**	**12,3**
4Runner	40	51	-21,6	139	144	-3,5
FJ Cruiser	13	16	-18,8	61	58	5,2
Highlander	57	89	-36,0	234	274	-14,6
Land Cruiser	0	0	ND	0	0	ND
RAV4	635	830	-23,5	1 765	2 106	-16,2
Sequoia	9	10	-10,0	34	32	6,3
Sienna	191	235	-18,7	649	608	6,7
Tacoma 4 x 2	7	11	-36,4	29	37	-21,6
Tacoma 4 x 4	147	162	-9,3	483	423	14,2
Tundra 4 x 2	12	9	33,3	23	22	4,5
Tundra 4 x 4	177	200	-11,5	503	501	0,4
Camions légers Toyota	**1 516**	**2 032**	**-25,4**	**4 710**	**5 174**	**-9,0**
LEXUS	**210**	**314**	**-33,1**	**696**	**825**	**-15,6**
CT	50	49	2,0	128	105	21,9
ES	20	56	-64,3	79	113	-30,1
GS	20	5	300,0	51	11	363,6
HS	4	9	-55,6	14	30	-53,3
IS	59	60	-1,7	157	156	0,6
LFA	0	0	ND	0	0	ND
LS	0	3	-100,0	1	6	-83,3
SC	0	0	ND	0	0	ND
Automobiles Lexus	**153**	**182**	**-15,9**	**430**	**421**	**2,1**
GX	1	2	-50,0	9	13	-30,8
LX	3	0	ND	10	6	66,7
RX	53	130	-59,2	247	385	-35,8
Camions légers Lexus	**57**	**132**	**-56,8**	**266**	**404**	**-34,2**
VOLKSWAGEN	**1 985**	**2 001**	**-0,8**	**5 619**	**5 342**	**5,2**
Eos	49	66	-25,8	119	109	9,2
Golf/Rabbit	386	404	-4,5	1 159	1 063	9,0
GTI	36	64	-43,8	111	144	-22,9
Jetta	943	1 137	-17,1	2 655	3 001	-11,5
New Beetle	124	12	933,3	239	83	188,0
Passat	222	52	326,9	645	182	254,4
Automobiles Volkswagen	**1 760**	**1 735**	**1,4**	**4 928**	**4 582**	**7,6**
Routan	12	12	0,0	32	66	-51,5
Tiguan	180	217	-17,1	526	549	-4,2
Touareg	33	37	-10,8	133	145	-8,3
Camions légers Volkswagen	**225**	**266**	**-15,4**	**691**	**760**	**-9,1**
VOLVO	**152**	**196**	**-22,4**	**500**	**559**	**-10,6**
V70	0	0	ND	0	0	ND
V70	0	0	ND	0	0	ND
V70	0	0	ND	0	0	ND
V70	0	0	ND	0	0	ND
V70	0	0	ND	0	0	ND
V70	0	0	ND	0	0	ND
Automobiles Volvo	**70**	**95**	**-26,3**	**215**	**276**	**-22,1**
XC60	51	56	-8,9	150	172	-12,8
XC70	27	28	-3,6	95	74	28,4
XC90	4	17	-76,5	40	37	8,1
Camions légers Volvo	**82**	**101**	**-18,8**	**285**	**283**	**0,7**

Total des automobiles	25 333	26 691	-5,1	75 803	73 115	3,7
Total des camions légers	16 760	18 630	-10,0	55 845	57 806	-3,4
Total des ventes de véhicules légers	42 093	45 321	-7,1	131 648	130 921	0,6

desrosiers AUTOMOTIVE reports

Contact Info:
80 Fulton Way, Suite 101
Richmond Hill, Ontario
L4B 1J5, Canada
t: 905.881.0400
f: 905.881.7456

Provincial Sales

	July 2012	July 2011	% Change	YTD 2012	YTD 2011	% Change
British Columbia	14,870	13,928	6.8	103,759	92,810	11.8
Alberta	20,729	18,855	9.9	139,885	125,207	11.7
Saskatchewan	4,936	4,421	11.6	31,414	28,275	11.1
Manitoba	4,548	4,290	6.0	28,870	26,959	7.1
Ontario	55,180	52,002	6.1	376,854	354,694	6.2
Quebec	36,089	36,753	-1.8	253,641	248,284	2.2
New Brunswick	3,798	3,507	8.3	24,269	23,425	3.6
PEI	605	589	2.7	4,015	3,630	10.6
Nova Scotia	4,241	4,262	-0.5	29,922	27,516	8.7
Newfoundland	3,188	2,865	11.3	20,465	18,444	11.0
Total Canada	**148,184**	**141,472**	**4.7**	**1,013,094**	**949,244**	**6.7**

Source: DesRosiers Automotive Consultants Inc. (DAC), Association of International Automobile Manufacturers of Canada (AIAMC), Canadian Vehicle Manufacturers' Association (CVMA)

Check Out Our Site

www.desrosiers.ca

Click on Publications for details on how you can subscribe to Canada's Premier Automotive Information Source

J.D. Power study: Aftermarket vs. dealers on service

Posted by Todd Phillips

Ryan Robinson, director of the Canadian automotive practice at J.D. Power and Associates

Canada's auto dealers have taken it on the chin vs. some aftermarket providers in a new study that measures customer satisfaction with the service experience for their vehicles. The findings were released in the J.D. Power and Associates 2012 Canadian Customer Commitment Index Study.

The study measures the service behaviours, satisfaction and loyalty of owners of vehicles that are four to 12 years old. Overall customer satisfaction is determined by examining five key factors of the service experience: service initiation; service advisor; service facility; service quality; and vehicle pick-up. The study examines customer satisfaction with both new-vehicle dealerships and aftermarket facilities.

The study finds that 42 per cent of customers who rate their dealer service experience 10 (on a 10-point scale) indicate they "definitely will" purchase the same make the next time they shop for a new vehicle. In contrast, only seven per cent of customers who rate their service experience between one and five say they "definitely will" purchase the same make.

"The dealership service staff essentially acts as a second salesperson to the customer after they have purchased the vehicle," said Ryan Robinson, director of the Canadian automotive practice at J.D. Power and Associates. "The interactions they have with customers after the sale is critical to ensuring that customers not only purchase the same make of vehicle in the future, but also do so at the same dealership. The link between service satisfaction and future vehicle purchase intent is a critical one."

The study finds that customers prefer to be communicated with via the same communication channel they use to schedule service appointments, indicating a comfort level with that channel. Among customers who schedule a service appointment via telephone, 54 per cent prefer to be contacted in the future by telephone, compared with email (32 per cent) and traditional mail (10 per cent). Similarly, among customers scheduling service appointments via the Internet, 66 per cent prefer to be contacted by email, compared with phone (22 per cent), traditional mail (3 per cent) or text message (8 per cent).

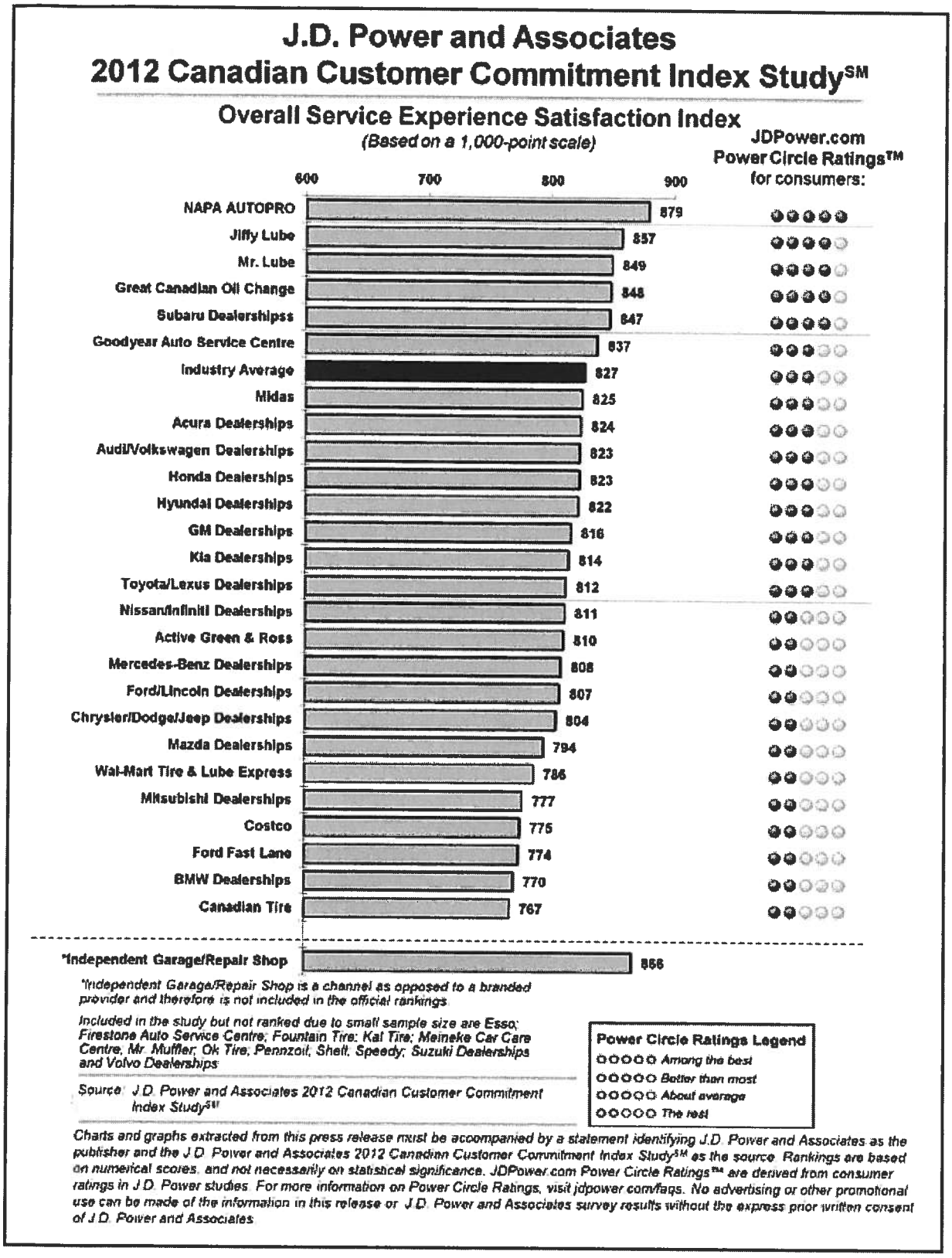
"Knowing how a customer contacts a dealership is just as important as the communication itself," said Robinson. "The study shows that customers prefer to be contacted in the way that they schedule appointments. The additional effort that service staff put into the method of communication provides an opportunity to set the tone for the upcoming service interaction."

While dealership service departments are proficient in more areas than are specialty shops, such as facilities dedicated to oil changes, customer satisfaction with an oil change at a dealer service centre is 28 points lower (823 on a 1,000-point scale) than at a quick lube facility (851).

"Specialty shops can focus on a particular service and optimize the processes to make it as painless and quick as possible for customers," said Robinson. "In contrast, dealerships need to be prepared to handle any type of vehicle repair, making it more difficult to streamline any one service and provide a quick in-and-out appointment for most customers. However, dealerships should improve satisfaction within the most common activities first and expand to others."

The study found that NAPA AUTOPRO ranked highest in satisfying automotive service customers in Canada with an overall index score of 879. Rounding out the five highest-ranked brands are Jiffy Lube (857); Mr. Lube (849); Great Canadian Oil Change (848); and Subaru Dealerships (847).

The 2012 Canadian Customer Commitment Index Study is based on responses from more than 18,000 owners in Canada whose vehicles are between four and 12 years old. The study was fielded in January and February 2012 and in June and July 2012.


J.D. Power and Associates
2012 Canadian Customer Commitment Index Study℠
Overall Service Experience Satisfaction Index
(Based on a 1,000-point scale)
JDPower.com Power Circle Ratings™ for consumers:
600
700
800
900
NAPA AUTOPRO 879
Jiffy Lube 857
Mr. Lube 849
Great Canadian Oil Change 848
Subaru Dealerships 847
Goodyear Auto Service Centre 837
Industry Average 827
Midas 825
Acura Dealerships 824
Audi/Volkswagen Dealerships 823
Honda Dealerships 823
Hyundai Dealerships 822
GM Dealerships 816
Kia Dealerships 814
Toyota/Lexus Dealerships 812
Nissan/Infiniti Dealerships 811
Active Green & Ross 810
Mercedes-Benz Dealerships 808
Ford/Lincoln Dealerships 807
Chrysler/Dodge/Jeep Dealerships 804
Mazda Dealerships 794
Wal-Mart Tire & Lube Express 786
Mitsubishi Dealerships 777
Costco 775
Ford Fast Lane 774
BMW Dealerships 770
Canadian Tire 767
*Independent Garage/Repair Shop 866
*Independent Garage/Repair Shop is a channel as opposed to a branded provider and therefore is not included in the official rankings
Included in the study but not ranked due to small sample size are Esso; Firestone Auto Service Centre; Fountain Tire; Kal Tire; Meineke Car Care Centre; Mr. Muffler; Ok Tire; Pennzoil; Shell; Speedy; Suzuki Dealerships and Volvo Dealerships
Source: J.D. Power and Associates 2012 Canadian Customer Commitment Index Study℠
Power Circle Ratings Legend
Among the best
Better than most
About average
The rest
Charts and graphs extracted from this press release must be accompanied by a statement identifying J.D. Power and Associates as the publisher and the J.D. Power and Associates 2012 Canadian Customer Commitment Index Study℠ as the source. Rankings are based on numerical scores, and not necessarily on statistical significance. JDPower.com Power Circle Ratings™ are derived from consumer ratings in J.D. Power studies. For more information on Power Circle Ratings, visit jdpower.com/faqs. No advertising or other promotional use can be made of the information in this release or J.D. Power and Associates survey results without the express prior written consent of J.D. Power and Associates.

Related Posts

- J.D. Power and Associates ranks customer satisfaction with vehicle sales experience
- Toyota's Cambridge plant wins Plant Quality Award

Article précédent Article suivant

20 août 2012 | *La Presse* | *DENIS ARCAND*

Un nouveau test de collision frontale

Les constructeurs ont conçu leurs voitures pour réussir haut lamain les tests de collision frontale directe, explique Adrian Lund, directeur de l'Insurance Institute for Highway Safety.

Le redouté Insurance Institute for Highway Safety (IIHS) a un nouveau test, plus exigeant et plus réaliste, pour mesurer la résistance aux collisions frontales. Et la plupart des voitures de haut de gamme testées récemment en sont sorties amochées.

Seulement 2 des 11 intermédiaires haut de gamme mises à l'épreuve ont obtenu la cote « bien » : l'Acura TL (ci- dessus) et la Volvo S60.

Seulement 2 des 11 intermédiaires haut de gamme mises à l'épreuve cet été ont obtenu la cote « bien » (la meilleure accordée par l'IIHS). Ce sont l'Acura TL et la Volvo S60. L'Infiniti G s'en est tirée avec la cote « acceptable » . Quatre ont été jugées « marginales » : l'Acura TSX, la BMW Série 3, la Lincoln MKZ et la Volks CC. Quatre autos ont reçu la cote « mauvais » : la Mercedes- Benz Classe C, l'Audi A4, la Lexus ES 350 et la Lexus IS (250 et 350).

Le nouveau test fait subir des « col l isions frontales partielles » aux voitures, des collisions où l'impact est concentré sur 25% de la surface avant, à partir du phare. La voiture roule à 64 km/ h et percute un mur rigide haut de 1,5 m. L'ancien test de collision frontale partiel répa r tissa it l ' impact

sur 40% de la surface avant. L'évaluation de l'IIHS comprend de l'IIHS, pour justifier ce nouveau test. Environ 25% de ces décès surviennent à la suite de collisions frontales partielles.

Les cons t ruc teu r s ont conçu leurs voitures pour réussir haut la main les tests de collision frontale directe, explique Lund, mais il y a les tests, certains véhicules se font arracher le côté de la carrosserie, avec les conséquences qu'on imagine pour les occupants si l'habitacle n'est pas adéquatement renforcé.

L'I IHS avait prévenu les constructeurs de l'entrée en vigueur de ce nouveau test, plus exigeant que les normes aussi une épreuve de col l ision f rontale di recte (face- à- face).

« Presque toutes les nouvelles voitures passent bien notre test de collision frontale face à face et celui du gouvernement fédéral (américain), mais malgré ça, on constate encore 10 000 décès par année sur nos routes » , dit Adrian Lund, président place à de grandes améliorations sur les coins.

Le nouveau test de l'IIHS reprodui t , pa r exemple, l'impact de deux voitures se croisant sur la route et se percutant sur la partie située directement devant chaque conducteur. Il reproduit aussi l'effet d'une auto percutant un poteau de téléphone ou un arbre. Dans la vraie vie et dans de sécurité actuelles. L' Institut des assureurs a choisi de mettre à l'épreuve d'abord des voitures plutôt luxueuses parce que c'est dans ce segment que les constructeurs introduisent leurs technologies récentes.

Faibles dans les coins

La plupa r t des voitures ont déjà des zones de déformation, directement devant, et des cages de sécurité qui protègent adéquatement les occupants en cas d'impact direct face à face. Mais les impacts partiels, sur les coins avant, montrent une vulnérabilité.

« C'est le b- a ba de l'emballage, explique M. Lund. Si vous expédiez un objet fragile dans une boîte solide, il risque moins de se briser durant le voyage. »

La cage de sécurité d'une auto, c'est la boîte. Si on conserve l'e xemple du paquet, les ceintures de sécurité et les coussins gonf lables ont le même rôle que le papier d'emballage: maintenir le contenu fragile à l'intérieur de la zone de protection.

Lors des tests, la faiblesse des cages de sécurité dans les coins avant s'est révélée dans presque toutes les voitures : la force de l'impact s'exerce principalement sur la roue, la suspension et le

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant

Article précédent Article suivant

20 août 2012 | *La Presse*

fait la vie dure aux voitures de luxe

Lors des tests, la faiblesse des cages de sécurité dans les coins avant s'est révélée dans presque toutes les voitures.

mur pare- feu. Dans de nombreux cas, la déformation de l'habitacle a percuté violemment les pieds et les jambes du mannequin. Dans le cas de la Mercedes- Benz Classe C et de la Lexus IS, un pied a été incarcéré dans le métal tordu.

PHOTOS FOURNIES PAR L'IIHS

La Lexus ES fait partie des quatre voitures qui ont reçu la cote « mauvais » .

Une porte de laVolks CC arrachée

La Volks CC, elle, a perdu une porte. C'est la première fois qu'une porte est car rément arrachée durant un test de l' I IHS, note l'organisme. La porte de l'Audi A4 s'est ouverte sous le choc, mais sans sortir de ses gonds. « Les portes devraient rester fermées lors d'un accident, pour empêcher les passagers d'être éjectés » , note l'I IHS.

Structurellement, c'est la Volvo S60 qui a le mieux résisté. Volvo fait des tests de collision frontale part iel le depuis les années 80 et a tenu compte de ses résultats dans son design, note l'IIHS.

Les constructeurs devront aussi améliorer la performance des coussins gonflables latéraux, qui ont été conçus pour se déclencher lors d'impacts vraiment perpendiculaires. Par exemple, dans une collision frontale partielle à gauche, le montant gauche se déplace vers l'intérieur et il faudrait que le rideau gonflable latéral se déploie et s'étende assez loin en avant pour protéger la tête du conducteur d'un

impact. Et il faudrait que le coussin latéral situé dans le siège se déploie aussi pour protéger le torse.

Or, seules l'Acura TL et la Volvo S60 ont réagi à l'impact en déployant le rideau et le coussin latéra l . Et encore, le coussin de la S60 s'est gonflé trop lentement pour assurer une protection du torse. Dans 7 des 11 voitures mises à l'épreuve, au moins un des deux dispositifs gonf lables ne s'est pas déployé. Sur les six rideaux qui se sont gonflés, quatre ne se déployaient pas assez loin à l'avant pour bien protéger l'occupant.

Des faiblesses dans les ceintures de sécurité ont également été notées dans plusieurs voitures.

L'IIHS appliquera bientôt son nouveau test d'impact partiel aux intermédiaires plus économiques, comme la Ford Fusion, la Honda Accord et la Toyota Camry.

Printed and distributed by NewpaperDirect | www.newspaperdirect.com, US/Can: 1.877.980.4040, Intern: 800.6364.6364 | Copyright and protected by applicable law.

Article précédent Article suivant